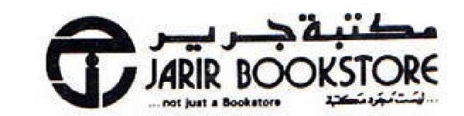
كيف تصبح



غير أساليبك في ٩٠ يوماً!

مايكل هيبيل

الطبعة الثانية



كيف تصبح
متألقاً

مايكل هيبيل

الطبعة الثانية

غير أساليبك في ٩٠ يوماً





للتعرف على فروعنا في

المملكة العربية السعودية – قطر – الكويت – الإمارات العربية المتحدة

نرجو زيارة موقعنا على الإنترنت **www.jarirbookstore.com**

للمزيد من المعلومات الرجاء مراسلتنا على: **jbpublications@jarirbookstore.com**

إخلاء مسؤولية

هذه ترجمة عربية لطبعة اللغة الإنجليزية من الكتاب. وعلى الرغم من أننا بذلنا قصارى جهدنا في نشر وترجمة الطبعة العربية، فإننا لا نتحمل أي مسؤولية أو نقدم أي ضمان فيما يتعلق بصحة أو اكتمال المادة التي يضمها الكتاب. لذا فإننا لا نتحمل، تحت أي ظرف من الظروف، مسؤولية أي خسائر أو تعويضات سواء كانت مباشرة، أو غير مباشرة، أو عرضية، أو خاصة، أو مترتبة، أو أخرى.
كما أننا نخلي مسؤوليتنا بصفة خاصة عن أي ضمانات حول ملاءمة الكتاب عموماً
أو ملاءمته لغرض معين.

الطبعة الأولى ٢٠١٠

المملكة العربية السعودية ص.ب. ٣١٩٦ الرياض ١١٤٧١ – تليفون ٤٦٢٦٠٠٠ ١ ٩٦٦+ – فاكس ٤٦٥٦٣٦٣ ١ ٩٦٦+

How to be Brilliant

Michael Heppell

2nd edition

change your ways in 90 days!



لأنهم وجدوا التألق في كل شيء،

أهدي هذا الكتاب لحب حياتي كريستين،

ولابنينا مايكل وسارة.

المحتويات

نبذة عن المؤلف

يعمل مايكل هيبيل مع آلاف الناس سنوياً حيث يقوم بعروض تقديمية في المؤتمرات، ويدرب فرق العمل، وينظم ندوات تدور حول "كيف تصبح متألقا". يستطيع مايكل بأسلوبه الفريد المعروف عنه أن يترجم النماذج المعقدة إلى أدوات سهلة الاستخدام يستطيع أي شخص أن يطبقها ليحقق نجاحاً سريعاً.

يعمل مايكل مع فئات متنوعة من المؤسسات بدءاً من أفضل لاعبي كرة القدم ووصولاً إلى رجال الأعمال، ومن الشركات البريطانية الكبرى إلى السجون. إنه يتواجد في الحقيقة أينما تواجدت الرغبة في التألق.

مايكل هو أيضاً مؤلف كتاب Five Star Service, One Star Budget، كما سجل العديد من البرامج الصوتية ومن بينها أول برنامج صوتي لاجتياز الاختبارات في العالم.

وهو يعيش في نورثامبرلاند بإنجلترا مع زوجته كريستين وولديهما.

لماذا كتبت طبعة منقحة؟

عندما ألفت كتاب "كيف تصبح متألقاً" كنت سأتحمس إن اشتراه أي شخص غير أمي. أما الآن، يقترب الكتاب من مولده السنوي الرابع وقد أذهلتني النتائج. لقد تمت ترجمة الكتاب إلى ١٤ لغة مختلفة، ويباع في متاجر الكتب بأكثر من سبعين دولة في أنحاء العالم، وقد أعيد طبعه عدة مرات. لماذا إذاً أغير تركيبة رابحة؟

حسناً، تمثل مواصلة التقدم إلى المستوى التالي -كما ستكتشف من خلال قراءتك- جزءاً من مبادئ "كيف تصبح متألقاً"، وقد فكرت في تطبيق هذا المبدأ على الكتاب لجعله يتطور للأفضل. التغيير الجذري الأول هو تركيز الكتاب. كان الكتاب الأصلي يركز على القراء في مجال الأعمال، وكان يصنف ضمن قسم كتب العمل وقد مر عليه عامان ونصف كأحد أفضل عشرة كتب في مجال العمل. ولكن العمل لم يكن السبب الرئيسي وراء قراءة الناس لهذا الكتاب. فالناس يريدون معرفة كيفية تحقيق التألق في كافة نواحي حياتهم، وهذا هو ما يقوم به الكتاب الآن؛ فهو سيعمل كدليل يساعدك على أن تصبح متألقاً في أي جانب من جوانب حياتك. وستفعل هذا بتألق.

هناك أيضاً ٣ فصول جديدة: تلهمك لاتخاذ خطوات فعلية وتجعلك أكثر من متألق وتوضح كيفية تخطي العقبات.

وأخيراً، لقد أجريت تعديلاً تجميلياً على النص، وقصصت منه بعض اللمحات الجيدة (ستدرك معنى هذا لاحقاً) وأضفت قائمة فحص لتساعدك على الاستمرار على الطريق السليم.

تمهيد

هل سبق أن مررت بلحظة في حياتك، اتخذت فيها قراراً وتغير مصيرك في لمح البصر؟ أليس من المثير أن هذه اللحظات القصيرة تؤثر بشكل كبير في بقية حياتك؟ أثناء قراءتك، فكر لدقيقة في اللحظات التي غيرت حياتك. اسأل نفسك إن كنت أنت من تحكمت في هذه التغيرات أم أنها هي التي تحكمت فيك. هل طورت هذه التغيرات حياتك على المدى القصير، أم مر وقت طويل حتى رأيت الفوائد (أم أنك لا تزال تنتظر)؟

أود أن أبدأ بإخبارك عن بعض اللحظات الرائعة التي غيرت حياتي. عندما جلست أعددها اكتشفت وجود العشرات منها، إلا أن بعضها كان له أثر أكبر من الآخر في إيجاد *"كيف تصبح متألقاً"*. سوف أقصها عليك.

تركت المدرسة وعمري ١٦ عاماً، وبدأت على الفور بالانضمام لعمل والدي سقافاً تحت التدريب. أدركت بعد حوالي أسبوع أن هذا لم يكن يناسبني وقررت الرحيل. وبعد مرور سبع سنوات، استجمعت شجاعتي لأخبر والدي بأنه لم يكن مقدراً لي قط أن أشترك في عمل تقليدي، وأنني وجدت وظيفة جديدة. كان متحمساً لي! اكتشفت أنه أرادني أن أكون سعيداً بغض النظر عن أي اعتبارات أخرى.

لمحة تألق

لا تقم أبداً بعمل لا تحبه. إنك تمضي ثلث حياتك بالعمل؛ فاجعله من دواعي سرورك! وإن لم تكن تحبه، فلا تفعله!

علمني والدي الكثير عن القيم. لم يكن قط ليسلك طريقاً أسهل لتحقيق ربح سريع، ولكنه كان ينهمك في قضاء ساعات مع المتدربين ليعلمهم الحرفية الأعلى جودة ويكرس وقته وموارده بلا قيد أو شرط ليضمن صحة أمر ما. لقد درب الفريق البريطاني لبناء وإصلاح الأسقف الذي تقدم ليفوز بالبطولات العالمية (أراهن أنك لم تعلم قط بوجود بطولة عالمية لبناء وإصلاح الأسقف!)، وساعد مئات الناس في شتى أنحاء العالم. كانت هذه معرفتي الأولى بالتألق.

اشتركت في العمل مع الشباب متطوعاً في البداية، ثم موظفاً محترفاً في شئون الشباب. بعدها أدرت مشروعاً كبيراً يضم العديد من الأعمال الخيرية في مهرجان

"جاردن" المحلي في جيتسهيد. توليت مهمة التأكد من توافر كل الاحتياجات التي يتطلبها نجاح المؤسسات الخيرية. لم يمضِ وقت طويل حتى أدركت أن بعض المؤسسات الخيرية ستجمع أكثر بكثير من المؤسسات الأخرى. في الواقع، بالنظر إلى الأرقام كل أسبوع، لاحظت أن ٢٠٪ من المؤسسات الخيرية كانت تجمع ٨٠٪ من المال، في حين كانت تتصارع ٨٠٪ منها على العشرين في المائة المتبقية. تفوقت مؤسسة واحدة على وجه الخصوص وهي: "نورثامبرلاند وايلدلايف ترست". بدا أنهم كانوا يقومون بكل شيء على نحو أفضل من أغلب المؤسسات، ولكن بإمعان النظر، اكتشفت مفتاح نجاحهم ولازمني طوال عمري: كان فريقهم متألقاً! كانوا يصلون مبكراً ويرحلون متأخراً، وكانوا يفوقون أي مؤسسة أخرى من حيث العمل بجد والاتصال بالناس. هل جمعوا مالاً أكثر؟ بالطبع فعلوا! يوماً بعد يوم وأسبوعاً تلو الآخر. كنت متحيراً؛ لماذا لم يستكشف الآخرون ما كانوا يفعلونه ويعيدون صياغة استراتيجياتهم وفقاً له؟ لم أدرك السبب جيداً إلا الآن.

لمحة تألق

التألق لا يأتي مصادفة. الأمر كله يعتمد على التخطيط، والعمل، والمهارات.

صرت في النهاية جامع تبرعات لمؤسسة خيرية أصبحت الأنجح على الإطلاق في شمال إنجلترا. بالتفكير فيما مضى، أعلم أن بعض الأساليب التي كنت أطبقها كانت وسائل رائعة لتنمية الشخصية. الطريقة الوحيدة التي مكنتنا من هذا النجاح الكبير كانت تبني توجه ذهني رائع، والقدرة على وضع معايير جديدة، والخروج عن قيود المعتقدات التي قد تعوق تقدم الكثيرين.

عملي التالي كان مع مؤسسة خيرية أخرى، ولكني كنت مسئولاً هذه المرة عن جني تبرعات ضخمة. ذات يوم، حظيت بشرف لقاء رجل يدعى ديفيد براون. وهو الذي اخترع الجرارة "الكاتربيللر" (تلك الشاحنة ذات المحورين التي نراها في المحاجر في جميع أنحاء العالم). كان ديفيد براون في غاية اللطف ولكنه شديد التركيز. بعد حوار طويل معه (كنت أنا من يطرح معظم الأسئلة فيه عن حياته وإنجازاته)، التفت إلي قائلاً: "مايكل، ماذا تفعل بشأن تنمية شخصيتك أنت؟"، لم أفهم السؤال جيداً، ولكن بعد قليل من البحث في الذات، علمت أن الوقت قد حان لأقوم ببعض الأفعال الإيجابية.

أخذت أقرأ الكتب. أولها كان بعنوان Think and Grow Rich تأليف نابليون هيل. قرأت هذا الكتاب منذ ذلك الوقت أكثر من عشر مرات. وكان الكتاب التالي هو How to Win Friends and Influence People الذي كتبه ديل كارنيجي. وهما اثنان من روائع الكتب. أدركت أنه إذا أردت أن أطور نفسي (والآخرين)، فعلي تحصيل معرفة إضافية. التزمت بقراءة كتاب كل أسبوع، وفعلت ذلك طوال عامين. هذا أحد الأسباب التي تدفعني لأشكركم على قراءة هذا الكتاب، لأن القراءة يمكن أن تصبح أمراً شاقاً. لماذا لا تتحدى نفسك في أن تجعل هذا الكتاب أسرع كتاب قرأته على الإطلاق؟

بينما كنت أقرأ كتاباً في الأسبوع، كنت أستمع إلى أكبر عدد ممكن من الشرائط لأكبر عدد ممكن من المؤلفين والخبراء. وانضممت لدورات التنمية الشخصية لأني أدركت أنه إذا أردت أن أتطور، فعلي أن أستثمر في مستقبلي. جزء كبير من هذا الكتاب متأثر بالعديد من هذه الكتب التي قرأتها والشرائط التي استمعت إليها في البداية.

لمحة تألق

اقرأ، اقرأ ثم اقرأ! ليكن عندك نهم للمعرفة. يمكنك معرفة ما صنعه شخص ما في حياته من خلال كتاب واحد. عندما تطبق ما تعرف، سوف تعود إليك كل ثانية وكل مليم استثمرته في التعلم وبنسبة لا يمكن تخيلها إلا في الأحلام.

أدركت أثناء برنامج تدريبي للتنمية الشخصية أنه مقدر لي تقديم مثل هذه المادة. بعدها بقليل، أتيحت لي الفرصة لتدريس دورة للأطفال في العطلات الأسبوعية. حققت الدورة نتائج مذهلة. في الواقع، كان الأولاد يعودون لمدارسهم وكان مدرسوهم يسألونهم: "يا للعجب، ماذا حدث لكم؟". لم يقتصر تحسنهم على الجانب التعليمي ولكن مهاراتهم الاجتماعية أيضاً تحسنت، وارتفعت ثقتهم لأعلى مستوياتها، حتى إن أداءهم الرياضي صار أحسن. حدث في الواقع تطور شامل.

أخذ المعلمون يأتون لرؤية دوراتنا وبدءوا يفهمون ما كنا نفعله. ولم يمضِ وقت طويل حتى تلقينا اهتماماً كبيراً من المؤسسات التعليمية. أتيحت لي الفرصة لتعليم المدرسين بعض المهارات والأساليب التي كنا نطبقها في البرنامج.

تمهيد

وفي اليوم الذي عبرت فيه بوابة المدرسة لتدريس المعلمين لأول مرة، أدركت أن تعليم المعلمين أمر شاق! قد يدهشك هذا. وقفت أمام مجموعة من المعلمين وكنت أشرح بحماس العديد من الأفكار المختلفة وكيفية توظيفها في مدرستهم بشكل خاص.

لم يشارك المعلمون في النقاش على الإطلاق. تساءلت: "ما خطب هؤلاء الناس؟ لماذا لا يفهمون؟ ولماذا لا يأخذون هذه الأفكار ويستخدمونها على الفور؟".

اقترفت خطأ فادحاً عندما اتبعت ما يسمى بالطريقة التقليدية للسيطرة على الموقف وسألت: "هل لدى أي منكم أي أسئلة أو تعليقات؟". لك أن تتخيل دهشتي عندما ارتفعت حوالي خمسين يداً! لقد أصبت بالهلع، وحاولت اختيار سيدة اعتقدتها كبيرة في السن و"ضعيفة". وكانت غلطة فادحة، فكبار السن ليسوا ضعفاء!

سألت السيدة:

"على بحث من بنيت هذا؟"

"أين الحقائق العلمية التي تدعم أفكارك؟"

"ما العملية المعرفية التي تجري في القشرة المخية الجديدة عندما يعالج العقل لغة إيجابية؟"

بصراحة، لم أتمكن من متابعة ما قالته بعد "ما العملية...". هل سبق وشعرت بغثيان في معدتك في وقت اعتقدت أنه لن يزول أبداً؟ لبقية اليوم، جعلني هؤلاء المعلمون أمر بأصعب تجربة تدريب في حياتي.

أدركت أنه من الجيد معرفة أن هذه الأفكار ناجحة، ولكن كيف كنت سأحصل على الدليل العلمي الذي يدعمها؟

الشخص المناسب في الوقت المناسب

هل تؤمن بأن الأشخاص المناسبين يظهرون في حياتك في الوقت المناسب؟ أنا أؤمن بذلك. التقيت برجل عظيم يدعى الأستاذ جون ماكبيث وكان رأسي يعج بالتساؤلات. كان وقتها رئيساً لمركز "جودة التعليم" في جامعة ستراثكلايد، بجلاسكو. بعدها أصبح أستاذاً يدرس القيادة في كلية التربية بجامعة كامبريدج. وهو مثال للرجل الذي يعرف مادته حق المعرفة، وقد عرض علينا المساعدة في عملنا بمجال التعليم. لقد أصبحنا صديقين حميمين لأنه كان قادراً ليس فقط على إيضاح كيفية نجاح الأفكار ولكن أيضاً على إيضاح أسباب نجاحها. وبمجرد أن أضفنا لهذه الدراسة الأبحاث اللازمة لدعم أفكارنا، حتى تكونت لدينا تركيبة ناجحة. لقد كنت في غاية الحماس. مرة أخرى كنت أمر بمنعطف تعليمي، منعطف تعليمي كبير وسريع! استطعنا هذه المرة أن نمس حياة الملايين من الشباب من خلال العمل بالتعليم.

لمحة تألق

الأشخاص المناسبون يظهرون في الوقت المناسب، لذلك أبقِ عينيك مفتوحتين. فأنت لا تعرف، فقد يمتلك الشخص الذي يجلس مقابلاً لك في القطار، أو صديق صديقك الإجابة عن الكثير من الأسئلة في حياتك. ولكنك لن تعرف أبداً ما لم تتحدث إليهم.

في غضون أشهر قليلة، انتقلنا من أروقة المدارس إلى مؤتمر الفكر العالمي في سنغافورة، وحظينا بميزة تقديم عملنا أمام جمهور عالمي من أشخاص أتوا من ٥٢ دولة. استطعنا توضيح أفكار وأساليب مختلفة كانت ناجحة للغاية في مجال التعليم. يُستخدم نموذجنا الآن في العديد من الدول في أنحاء العالم، وأنا فخور بكوني جزءاً منه. أدركت أيضاً في سنغافورة أن الوقت قد حان لأفعل شيئاً خاصاً بي...

بعدها بتسعين يوماً، كنت قد استقلت من عملي، وانتقلت من منزلي، وكتبت سلسلة جديدة من جلسات التدريب، وأعدت تحديد جميع أهدافي الشخصية وبدأت مؤسستي الخاصة، "مايكل هيبيل ليمتد"، برؤية متطلعة إلى التأثير إيجابياً في حياة مليون إنسان.

مقدمة

هل سئمت النتائج المتدنية؟ أعتقد أن إجابتك هي "نعم".

إن كنت قد مللت تكريس ساعات من المجهود لقاء مكافآت سقيمة، أو كنت قد سئمت القيام بنفس الأمر أسبوعاً تلو الآخر، فأنت بحاجة لمعرفة سر التألق. كل عام، يحصل ما يسمى "الفئة القليلة المحظوظة" على التقدير والمكافآت والنجاح بما يفوق عنان خيالهم بمراحل. ويستمرون ليؤثروا إيجابياً على من حولهم ويصنعوا فرقاً جوهرياً. قد يعزو بعض الناس هذه المسألة إلى الحظ، ولكن الحقيقة بعيدة كل البعد عن هذا. السر هو أن هؤلاء الأشخاص قد قرروا أن يكونوا متألقين.

سيوفر لك كتاب "كيف تصبح متألقاً" الأدوات اللازمة لتحدد موقعك الحالي، ثم لتقرر الموقع الذي تريد الوصول إليه وتضع استراتيجيات وأساليب فعالة للوصول إليه:

- بأسرع ما يمكن
- بأوفر ما يمكن
- بأقصى قدر ممكن من المتعة

سوف تغير أساليبك في ٩٠ يوماً

ستكتشف سمات الأشخاص المتألقين ليصبح بإمكانك التعلم والاقتداء بالصفوة. من خلال العديد من الأمثلة والتجارب الشخصية، ستكتشف طريقة توظيف الأساليب في تخطي الحواجز التي تعوق تقدمك. ستتعلم كيف تكون رؤية واضحة لمستقبل متميز وباهر وكيف تتواصل مع أصدقائك وزملائك في العمل وأسرتك على مستوى أعلى.

واستناداً إلى هذا الأساس، ستخلق رؤية وتضع خطة مثيرة لمدة ٩٠ يوماً سعياً لتحقيق أهدافك على المدى القريب. وبعدها، وبالاستعانة بنطاق كبير من الوسائل المجربة والموثوقة ومستويات جديدة من الطاقة والحماس، ستستطيع المضي قدماً لتخلق وتحقق أهدافاً على المدى البعيد. ستتعلم كيف تكون مستعداً عندما تواجهك تحديات وستمتلك أكثر من ٥٠ وسيلة تحت تصرفك لتنقلك إلى المستوى الذي تستحق الوصول إليه.

وستتعلم أيضاً في هذه الطبعة المنقحة كيف أن الأشخاص المتألقين بالفعل يعملون جاهدين ليصبحوا أفضل. التألق معيار وليس مهارة. سوف تستطيع أخذ الأساليب التي تعلمتها من أحد جوانب حياتك وتطبيق نفس المعايير على جوانب أخرى بعد تعديلات صغيرة؛ بمجرد أن تعرف أسرار التألق.

وهذا الكتاب مصمم ليكون سهل الاستخدام ومقسماً إلى فصول مما يضمن أنك تتعلم بالسرعة التي تناسبك. وهناك أيضاً فقرات "لمحة تألق" المخصصة لإلقاء الضوء على بعض الأفكار الرئيسية أو الأشياء التي قد تود النظر إليها عن كثب. لذلك عاهد نفسك على الالتزام، واستمتع بقراءة "*كيف تصبح متألقاً*".

تحقيق أقصى استفادة من الكتاب

يستطيع هذا الكتاب بالفعل تغيير حياتك. ولكن لحدوث هذا، يجب أن *تشارك فيه بالكامل*. فإذا اقترحت عليك أنه يجب إتمام مهمة، فرجاءً قم بها. إن مجرد الجلوس وقراءة هذه المعلومات لن يكون كافياً. أحد الأمور التي أعرفها عن حياتي الشخصية الخاصة هو أنه لا جدوى من فهم شيء ما على المستوى الفكري بدون تطبيقه. الحياة تقوم على الأفعال، وعلى اتخاذ الإجراءات. هذا هو ما سيصنع فرقاً. القرارات التي تتخذها الآن ستؤثر تأثيراً كبيراً على حياتك مستقبلاً. إن الإلمام بالمعلومات وحده -دون الفعل- لا يكفي.

لمحة تألق

ليس السر في أن تعرف، ولكن في أن تفعل.

دعني أخبرك بما سيغطيه هذا الكتاب.

في بادئ الأمر، نود أن نلقي نظرة على الوصول إلى توازن حياة رائع. ستقوم بتدريب يسمى "عجلة الحياة". عجلة الحياة ليست أمراً ستفعله لمرة واحدة فقط، وهذا في الواقع شأن البرنامج كله. إنه أمر أريدك أن تقوم به على نحو منتظم. لماذا؟ كل مرة تعود فيها لعجلة حياتك، سترى إلى أي مدى تتحسن شخصيتك. وإن وجدت أن بعض النواحي بدأت تعاني من القصور قليلاً، يمكنك البدء في معالجة هذا القصور على الفور والمضي قدماً.

مقدمة

سوف نبحث سمات الأشخاص المتألقين. ما الذي يجعلهم متألقين؟ هل تظن أنهم ولدوا متألقين؟ أم تظن أن لديهم سمات يحسنون الاستفادة منها، وأموراً محددة يتعلمونها، وأشياء يكافحون من أجلها هي التي تجعلهم متألقين؟ هناك خمس سمات رئيسية للأشخاص المتألقين. إن طبقت هذه السمات على حياتك، فتأكد أنك سترتقي إلى المستوى التالي. سأضمن لك التقدم أكثر نحو التألق.

بعد ذلك، سنقوم بعملية وضع الأهداف. تحتاج لحافز قوي لتحرز تقدماً وتنخرط في استخدام الأدوات؛ والأساليب والأهداف هي أفضل المحفزات.

لن تتعلم نظاماً لوضع الأهداف يشبه أغلب الأنظمة الأخرى، لأنه حسب خبرتي، أغلب أنظمة تحديد الأهداف لا تنجح. لن ترى هنا أي أهداف ذكية* !

ثم سننظر إلى المستوى الذي تصل إليه حياتك حالياً. هل تبلي بلاءً سيئاً؟ أم تبلي بلاءً حسناً؟ أم تقوم بعمل رائع؟ أم أن عملك متألق؟ الأشخاص الذين يؤدون عملاً متألقاً باستمرار يحصدون في الغالب أفضل النتائج. ستكتشف في هذا الكتاب كيف تحقق نتائج متألقة في كل مرة. قد تكون معتقداتك هي أحد الأسباب التي تمنعك من تحقيق نتائج متألقة الآن. لا أملك أن أحكم ما إذا كانت معتقداتك صحيحة أم خاطئة. غير أني أعلم من واقع خبرتي والعمل مع آلاف مؤلفة من الناس أن معتقداتنا هي التي تعيق تقدمنا أكثر من أي شيء آخر. سنستكشف ما تؤمن به وسبب إيمانك به.

ألن يكون رائعاً لو استطعت تغيير منظومة معتقداتك الآن لتجعلها تزيد من قوتك وتقدمك؛ وتجعلها تساعدك على إحراز تقدم أسرع وخوض حياتك بمستوى مختلف كل الاختلاف؟ سنستعرض هذا لاحقاً في الكتاب.

سوف ندرس دوائر التأثير مقابل دوائر الهموم. جميعنا لدينا الكثير من الأمور التي تزعجنا، ولكن السبيل إلى تخطيها هو أن ننظر إلى ما نستطيع التأثير فيه، ما نستطيع تغييره، الأفعال التي نقوم بها، بدلاً من الإسهاب في مخاوفنا والأشياء التي لا نملك تغييرها. سوف تقوم بوضع استراتيجية، مستخدماً نموذجاً سيجعلك تتقدم بسرعة فائقة؛ بسرعة ستندهش لها في الواقع. عندما تقرأ هذا الكتاب مرة

---

*الأهداف الذكية التي نشير إليها هنا هي الأهداف التي تتبع نظام SMART. وكلمة SMART هي لفظة أوائلية من مجموعة كلمات تصف الأهداف. فطبقاً لهذا النظام يجب أن يكون الهدف محدداً Specific وقابلاً للقياس Measurable وقابلاً للتحقيق Achievable وواقعياً Realistic ومحدداً بجدول زمني Timescale. ورغم أن هذا النظام يجد الكثير من المدربين الذين يقومون بتدريسه، فإنني لم أرَ حتى الآن شخصاً حقق حلم حياته باستخدامه.

ثانية على سبيل التذكير في غضون شهر، أو شهرين، أو سنة، سوف ترجع بالذاكرة وتفكر: "يا للعجب، انظر كم تغيرت!" السبب الذي سيكون قد غيرك، وغيرك للأفضل، هو أنك ستكون قد عملت على جوانب من حياتك تستطيع شخصياً التأثير فيها.

وعندما تقترب من نهاية الكتاب، سنستكشف نظام قيمك. لماذا نقضي بعض الوقت مع القيم؟ أليست القيم شيئاً يتطور بمرور الزمن؟ لا، القيم هي شيء نحن *نوجده*. ونحن نوجد القيم بنفس الطريقة التي نكون بها نظام المعتقدات، ثم نوجد الأدلة والقواعد التي تدعم المعتقدات والقيم. لذلك سنلقي نظرة متعمقة داخل قيمنا ونفهم لماذا صغناها في المقام الأول.

ستفهم كيف أن القرارات التي تتخذها كل دقيقة من كل يوم تجعل منك الشخص الذي أنت عليه. ستتخذ قرارات بشأن قيمك الحالية قد تغير حياتك للأبد. قد تكون محظوظاً. قد تقرأ هذا الفصل وتقول: "هذا أنا، في هذه اللحظة، بقيم مثالية، بقواعد مثالية، أنا إنسان مثالي!"، أو قد تكون مثل ٩٥٪ من الناس وتقول: "توقف لحظة، إنها ليست القيم الصحيحة، إنها ليست القيم التي ستوصلني إلى حيث أريد أن أكون في الحياة". أنت تحتاج لقيم متألقة إن أردت أن تكون متألقاً في الحياة.

ولماذا تفعل ذلك بمفردك؟ سيمنحك الفصل ٨ نطاقاً من الأساليب لتعينك على العمل مع الآخرين وكسب الناس إلى جانبك وتوفير الوقت. ولأنه يحتوي على بعض الأفكار الرائعة لإيجاد التناغم مع الآخرين، فإن هذا الفصل يعد ضرورياً لأي شخص يتعامل مع بشر آخرين؛ أي ضروري لنا جميعاً!

وبعدها سنسارع إلى وضع بعض الأهداف الكبيرة -أهداف تبدو لأول وهلة مستحيلة- ولكن بتطبيق الأفكار التي تنطوي عليها هذه الصفحات، سرعان ما سترى نتائج باهرة.

ستكتشف طريقة مذهلة لتكوين صورة ذهنية تعرف "بالتمرين العقلي". أبرز الرياضيين يستخدمون التمرين العقلي. الأداء المتألق لا يتحقق مصادفة: إنه يتحقق لسبب. سيوضح لك التمرين العقلي كيفية تحقيق النتائج التي تنشدها بصورة منتظمة.

إن ما نعرضه عليك قائم على تقنيات وأساليب أفضل الناس في العالم، أولئك الذين يعرفون حق المعرفة كيف يصلون للنتائج بطريقة مثيرة ومتقدة. أود أن أوضح كيف

يمكنك وضع أهداف تثير حماسك فعلاً، وتحفزك على اتخاذ الإجراءات والوصول لأهدافك المنشودة.

في نهاية الكتاب، ستضع هذا التألق حيز التنفيذ وتوجد لنفسك نفوذاً شخصياً يكفي لتحقيق ما تصبو إليه.

وفي هذه الطبعة المنقحة من الكتاب، ستقرأ أيضاً عن كيفية الارتقاء للمستوى التالي بمجرد أن تصبح متألقاً، وكيفية تخطي العقبات التي قد تحول دون تقدمك، وتستطيع قراءة مجموعة مختارة من قصص النجاح لأشخاص قرروا مثلك تماماً أن يقرءوا هذا الكتاب.

العزيمة الحقيقية والعزيمة الزائفة

عندما تتخذ أي قرار، ستفعل ذلك إما بعزيمة حقيقية وإما بعزيمة زائفة؛ دعوني أوضح الفرق. العزيمة الزائفة هي الأكثر شيوعاً. وتتواجد عندما يقول الناس إنهم سيفعلون شيئاً بالتأكيد. يسهل قول ذلك... العزيمة الحقيقية تعني أنك ستفعله تحت أي ظرف. لقد ظللت أتدرب منذ عامين على يد معلم رائع اسمه "بيتر فيلد". في السنة الأولى، كان بيتر يركز كلياً على كيفية بناء عضلة العزيمة الحقيقية لدي. الأمر مفيد فعلاً. فما إن تصبح هذه العضلة المجازية قوية، حتى يصبح من الأيسر أن تضع التزامات جديدة وأن تعرف أنك ستتابع الأمور حتى إتمامها وتبلغ ثقتك بنفسك عنان السماء.

التحدي الذي أدعوك إليه هو أن تستخدم هذا الكتاب لبناء عضلة العزيمة الحقيقية لديك أنت أيضاً.

في الختام، أود أن أبرم معك عقداً صغيراً قبل أن نبدأ.

خذ دقيقة وأعطِ نفسك بأمانة درجة من ١٠ لتقيم مدى حماسك لمعرفة معلومات جديدة. ١٠ هي أعلى درجة، وصفر هي الأقل.

ثم أعطِ نفسك درجة من ١٠ لتقييم مدى استعدادك للتغيير. كيف تشعر حيال التغيير؟ هل التغيير أمر تستمتع به بلا شك، هل هو أمر تحبه؟ هل يسرك تجربة أي فكرة جديدة؟ عندما يقال في العمل: "سيكون هناك برنامج تغيير"، إن كنت الشخص الذي يهتف: "نعم، كم أحب ذلك"، فأعطِ نفسك درجات عالية. إن لم تكن

سعيداً بالتغيير بهذا الشكل أو كنت لا تريد تغيير الطريقة التي تفعل بها الأشياء، فأعطِ نفسك درجات قليلة. أكرر أن ١٠ هي أعلى درجة، وصفر أقل درجة.

بعد ذلك خذ هذه القيم واضربها في بعض. ستحصل على رقم بين صفر و ١٠٠.

إن حصلت على ١٠٠ في هذا التقييم، فنقدم لك تهانينا، ستحصل على أعلى فائدة من هذا الكتاب. إن حصلت على ٩٠، فمستواك رائع، ويمكنك توقع نتائج رائعة. وإن حصلت على ما بين ٨٠ و ٩٠، فأنت تبلي بلاءً حسناً. الدرجات أقل من هذا تعد منخفضة. أنا أتوقع أن الجانب الذي يخذلك هو رغبتك في التغير. لا ينطبق هذا على كل الحالات. غير أن الناس عامة يبغضون التغيير.

لمحة تالق

من الجيد فهم الأفكار في الكتاب. ولكن قدرتك على وضع هذه الأفكار حيز التنفيذ هي ما يشكل الفرق الكبير. لذلك اختبر نفسك. هيا لتخوض التجربة!

٩٠ يوماً من الخطوات الفعلية الواسعة

دعني أقدم لك مفهوم "خطة التسعين يوماً". تشمل هذه الخطة الأفعال التي يتحتم عليك القيام بها وليس التي ينصح بفعلها. خلال تسعين يوماً، يمكنك إحداث تغييرات كبيرة في حياتك واختلاف ملموس في ظروفك. ما تاريخ اليوم؟ احسب التسعين يوماً القادمة، وعين في ذهنك بداية أول تسعين يوماً لك.

يعد ٩٠ يوماً إطاراً زمنياً رائعاً حيث إنه طويل بما يكفي لتغيير أي عادة شخصية، وتغيير معظم الظروف، وأي معتقد تريد تغييره. ولكنه أيضاً مدى قصير بما يكفي لكي تظل محتمساً له. يمكنك بالفعل تغيير أساليبك خلال تسعين يوماً. سوف تسمع كلمتي تسعين يوماً كثيراً في هذا الكتاب.

أخيراً، رجاءً رجاءً رجاءً؛ أنا أجثو على ركبتي هنا متوسلاً، لا تأخذ هذا كتمرين تفعله مرة واحدة. هل إذا اقترحت عليك أن كل ما تحتاجه لتحقق اللياقة البدنية هو الذهاب لصالة الألعاب الرياضية مرة واحدة، فهل ستصدقني؟ بالطبع لا،

فإن أردت أن تصبح لائقاً بدنياً، وأن تحافظ على هذه اللياقة بعد أن تصل إليها، فعليك أداء التمارين بانتظام. نفس الشيء ينطبق على تمارين التطوير الشخصي. لابد أن تعمل باستمرار. تأكد كل يوم، كل أسبوع، كل شهر من أنك تغمر نفسك بالمعلومات.

لمحة تألق

هذا برنامج للحياة. تماماً كاكتساب اللياقة البدنية، اللياقة العقلية أيضاً تتطلب عملاً دءوباً. ولكنها تستحقه!

بترسيخ هذا في الذهن، اتخذ خطوة فعلية الآن. خذ قراراً بأن الوقت قد حان للتقدم. عاهد نفسك ها هنا في هذه اللحظة أن تعمل بكامل طاقتك، أن تطور حياتك، أن ترتقي للمستوى التالي وتتعلم كيف تصبح متألقاً.



توازن حياة متألق

سنبدأ بواحدة من أبسط أفكار التنمية الشخصية ولكن من أكثرها فعالية؛ وهي عجلة الحياة. وعجلة الحياة هي طريقة يمكنك من خلالها قياس تطورك الشخصي. أنت في رحلة ابتداءً من اللحظة التي تستيقظ فيها في الصباح إلى اللحظة التي تأوي فيها إلى الفراش. ويلزم رسم خريطة لهذه الرحلة لتضمن أنك تسير في الاتجاه الصحيح. عجلة الحياة طريقة لتقييم كل جزء رئيسي من حياتك ونمط حياتك حتى تعرف أنك تسلك المسار الصحيح. في الصفحة المقابلة، سترى عجلة حياة فارغة. ستمنح نفسك درجة عند كل شعاع من أشعة العجلة عندما أصف كل قسم من أقسام عجلة الحياة. عليك أن تكون صادقاً. ستتراوح الدرجة بين صفر وعشرة. سيكون الصفر في مركز العجلة بالضبط. أما العشرات فستكون باتجاه خارج العجلة. كلما زاد صدقك في هذه العملية، استطعت رصد نموك الشخصي. يمكنك أن تتخيل الصورة المستقبلية للأمور والصورة التي تريدها عليها. سيساعد هذا كثيراً عندما نصل لفصل وضع الأهداف لاحقاً في هذا الكتاب.

لمحة تألق

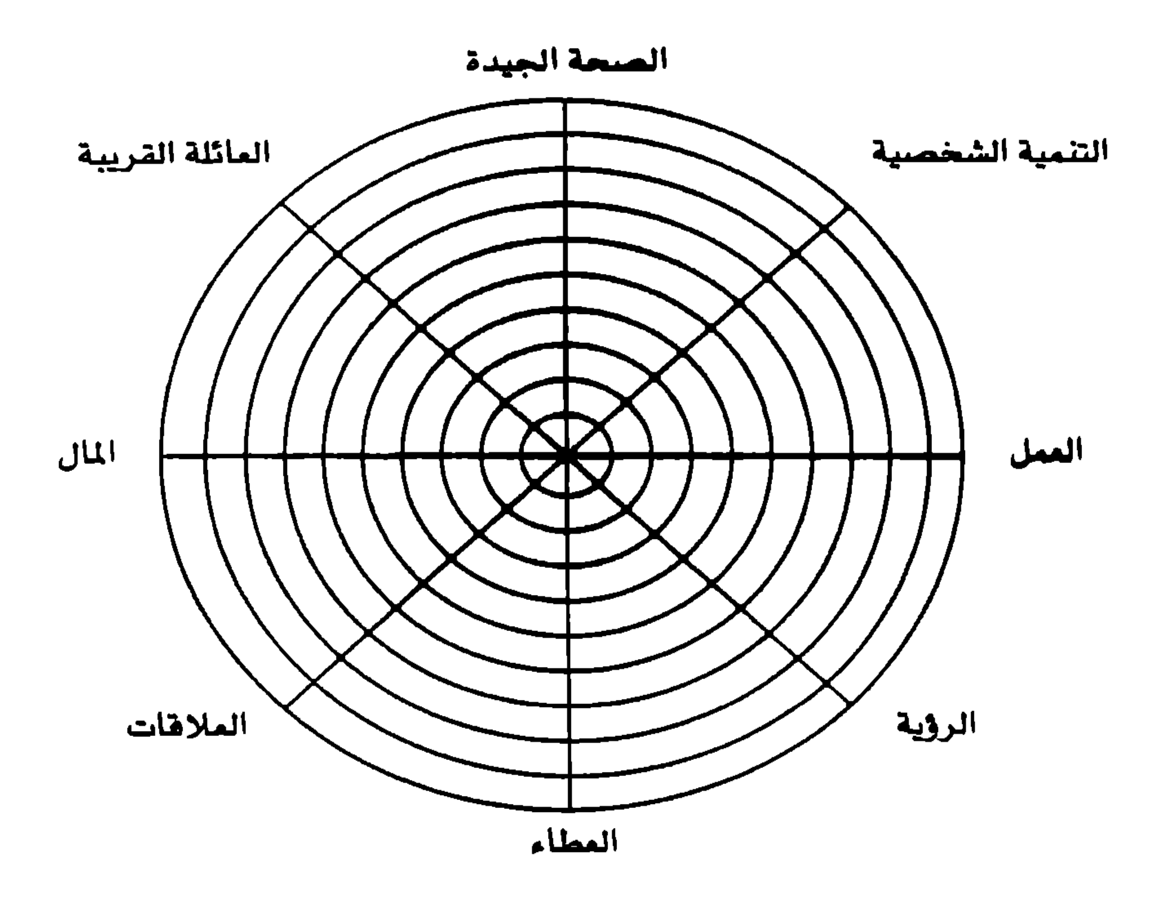
هذه تنمية "شخصية". لذا، كلما كنت أكثر صدقاً مع نفسك، كانت النتائج أفضل. فلكي تتقدم بفعالية، يجب أن تتعرف على موقعك الحالي بأمانة.

الآن، قيم نفسك في عجلة الحياة. اقرأ الوصف في كل جزء وأعطِ نفسك درجة.

الصحة الجيدة

هل تنتمي لذلك النوع من الناس الذين يستيقظ صباحاً ويصيح: "نعم، اليوم هو أول يوم عمل في الأسبوع، أنا مفعم بالطاقة"؟ ثم تقفز من الفراش، وتنزل الدرج، وترتدي زي الركض وتجري ميلين أو ثلاثة لتبدأ يومك. ولدى عودتك تأخذ دشاً لطيفاً. ويتملكك شعور رائع، وينظر إليك الجميع وأنت تنزل الدرج ولسان حالهم يقول: "أنت مثال للصحة الجيدة". وعندما ترى نفسك في مرآة، لا تتمالك إلا أن تقول في نفسك: "مظهري جيد". تذهب للعمل ويقول الناس لك: "يا للروعة! لا أصدق كم تبدو بصحة جيدة". إنك نابض بالحيوية. قد يصاب أي شخص آخر حولك بالأنفلونزا، قد يصابون بكل أنواع الأمراض؛ ويتساقطون كالحشرات. الجميع إلا أنت؛ لأن لديك مناعة ضد كل الأمراض!

توازن حياة متألق



إن كنت فعلاً من هذا النوع، إن كنت من النوع الذي يقوم بكل مهامه بمنتهى النشاط، ويصل لنهاية اليوم ولا يزال مفعماً بالطاقة، فنهنئك، لقد حصلت على ١٠!!

وربما تكون من نمط الأشخاص الذين توقظهم ساعة المنبه، وبمجرد سماعها أول ما يفعلونه هو الضغط على زر "الغفوة" ليهنئوا بتسع دقائق إضافية في نعيم السبات. يبدأ صوت التنبيه مجدداً، فتضغط زر الغفوة مرة أخرى، تسع دقائق أخرى، في النعيم. ولكن بعد تسع دقائق يدق هذا الشيء اللعين مجدداً. عندها تقول لنفسك: "إن استعددت بسرعة كبيرة جداً وربما فوّت الإفطار يمكنني النوم لتسع دقائق إضافية". تبدو خطة جيدة، لذا تضغط على زر الغفوة مرة أخرى ثم تشعر أنه لم يمضِ سوى ثوانٍ حتى انطلقت ساعة التنبيه ثانية. هذه المرة تكون منفعلاً، وعقلك المنهك يفكر: "إن لم آخذ حماماً...". وأخيراً تنهض من الفراش لتستعد.

بينما تمر أمام المرآة، تلقي نظرة وتفكر: "يا إلهي، يا لها من حالة!". الوجوه على المائدة تتكلف الابتسام بينما تدخل المطبخ. ثم تصل للعمل أو المدرسة. تشعر بذلك الزكام بادياً عليك. وتعرف على الفور معنى ذلك؛ "إنها الإصابة بالأنفلونزا الشائعة.

سوف أمرض غداً". تستيقظ في الصباح التالي، إنها مدينة تصيب بالعدوى كل من فيها وأنت تعلم أنك كنت محقاً!

وبالكاد تجر قدميك طوال بقية الأسبوع. تصل إلى المنزل وأنت في حالة رثة، ترقد على الأريكة حيث تترادف فكرتك عن الاسترخاء مع مشاهدة التليفزيون. إن كنت من هذا النوع، فالخبر المؤسف أنك تحصل على حوالي ٢ أو ٣. أغلب الناس يحصلون على درجة قريبة من ذلك. الخبر السار هو أنك لن تحصل على ١ -فمثل هؤلاء الناس لا يقدرون على القراءة- أنت أفضل من هذا بقليل. وبالرغم من ذلك، امنح نفسك درجة صادقة بين ٠ و ١٠ تقييماً لشعورك حيال الصحة الجيدة.

الأسرة القريبة

ما طبيعة العلاقة بينك وبين أفراد أسرتك المقربين؟ هناك العديد من الطرق المختلفة لتقييم هذا، ولكن دعني أضرب لك بعض الأمثلة. هل يربطكم ذلك النوع من العلاقة الذي يجعل كل فرد يهتم فعلاً بالآخر؟ يهتم فعلاً باحتياجات الآخر ويتأكد من أن أموره تسير على ما يرام؟

هل تذكر البرنامج التليفزيوني القديم "عائلة والتون"؟ كان هؤلاء الناس يعيشون على جبل في بيت أبيض كبير وكل شيء كان يبدو مثالياً. ومن يستطيع أن ينسى هذا؟ "طاب مساؤك يا ولدي جون، طاب مساؤك يا أمي!". الآن يؤخذ هذا البرنامج بالتأكيد على أنه برنامج مثير للاشمئزاز، ولكن أن يكون لديك مثل هذه العلاقة التي تجعلك تحيا مع أشخاص تكن الاحترام الكامل لشخصهم، لرغباتهم، تتيحون لبعضكم فيها الحرية للتقدم، للنمو، تقدمون دعماً بلا قيد أو شرط، فهذه هي العلاقة الأسرية الحقيقية.

أم هل تربطك تلك العلاقة التي تجعلك تفكر: "اقترب العيد، تباً لهم جميعاً. لن يحصلوا على أي شيء هذا العام. وبالنسبة لأخي، حسناً، كان من المفترض أن يهاتفني ولم يفعل، لذلك لن أهاتفه. نعم، أعلم أنه مضى زمن بعيد منذ ذهبت لزيارة والدتي، ولكن الطريق يبعد نفس المسافة في الاتجاهين كما تعلم. لماذا لا تأتي هي؟ أعلم أن عمرها ٩٦ ولكن هناك حافلة"؟

إذا كانت علاقتك مع أفراد أسرتك المقربين ليست كما يجب أن تكون في رأيك؛ إن كان لديك أبناء لا تتواصل معهم على النحو الصحيح؛ إن كان شريك حياتك لا يجعلك تشعر بالتميز أو كان العكس صحيحاً، فأريدك إذاً أن تقيم نفسك بمنتهى

الصدق. قد تكون محظوظاً، قد تكون في مكانة عالية. أو قد لا تكون محظوظاً لهذه الدرجة وتعلم بوجود بعض التحديات. الخبر السار هو أننا سنتعامل مع هذه التحديات في هذا الكتاب، لذلك أعطِ لنفسك درجة تقييماً "لأسرتك القريبة" الآن.

المال



نعم! أقصد النقود، "الكاش"، المال الجاهز للإنفاق. الخبر السار أولاً: ليس للأمر علاقة بكم النقود التي تمتلكها، إنما هو مرتبط بعلاقتك بالنقود. قد تكون من الناس الذين لا يتبقى من دخلهم إلا القليل في حين يكون الشهر أمامهم طويلاً مهما كان المبلغ الذي يتقاضونه! فكرتك لوضع استراتيجية مالية هي تقديم طلب للحصول على بطاقة فيزا واستخدامها لتسديد مديونيات بطاقة ماستركارد ثم استخدام بطاقة أخرى لتسديد الأولى وهكذا حتى لا تضطر لإنفاق مالك لعدة أشهر ثم يبدأ الأمر برمته يتراكم ويتراكم، وستنظر إلى كم المدفوعات التي عليك تسديدها كل شهر بدلاً من كم النقود التي ستدخرها. ثم يحين الوقت لتتصل بشركة تمويل لدمجها جميعها في "دفعة واحدة سهلة السداد" قبل البدء من جديد.

هذا النوع من الإدارة المالية لا يمنحك درجات عالية على شعاع المال في عجلة الحياة.

فكر بتمعن في مواردك المالية. ربما أنت نوع من الناس يعرف تحديداً أين ينفق ماله كل شهر. إنك توظف استراتيجية مالية في محلها الصحيح. إنك تفهم كيفية إدارة

المال. أنت تعرف أنه إن حدث واقترضت مالاً، فسوف تكون لديك خطة لرده تتناسب مع وضعك المادي. أنت على دراية طوال الوقت بموقفك المادي. ولكن الأهم، أنك تشعر بارتياح حيال النقود. علاقتك بالنقود تعني أنك تفهم أنها سوف تأتي وتذهب دائماً. هذا النمط من التفكير والفعل يحصد الدرجات الأعلى.

أياً كانت الطريقة التي ترى بها الأمر، كن صادقاً للغاية في تقييم هذا القطاع من حياتك بالدرجات.

أوافق على أن النقود ليست أهم شيء في الحياة.

رغم ذلك، تصبح العديد من الأشياء شديدة الأهمية في الحياة أسهل عن طريق إدارتك الجيدة للنقود.

العلاقات

أي نوع من الأصدقاء أنت؟ أي نوع من زملاء العمل أنت؟ فكر في أقرب الناس منك بصفة يومية وفكر في طريقة معاملتهم لك. تخيل أنك تسير في الرواق ورأيت مجموعة من الناس يتبادلون الحديث. وفجأة يلمحونك بطرف أعينهم ويقولون: "اسكتوا، إنه قادم، اسكتوا إنه قادم!" تتقدم نحوهم وتقول: "ماذا يجري؟" وأنت تعلم أنهم يتحدثون عن موضوع لا يريدونك أن تسمعه. تخطر على ذهنك على الفور كل الأشياء السيئة. "هل كانوا يتحدثون عني؟"، "هل كانوا ينظمون لحدث لست

مدعواً إليه؟" حسناً، قد يكون لذلك سبب؛ هل السبب أنك من النوع الذي فكرته عن حفظ السر هي إخبار شخص واحد من الناس كل مرة؟ إن كنت من نوع الناس الذين يقول: حسناً، علي أن أكون فوق الجميع، والآخرون تبأ لهم، يأتون من بعدي، أخشى أنك ستحصل على درجات متدنية في هذا الجزء من عجلة حياتك.

أم أنك مثال للصديق الرائع؛ ذلك النوع من الأشخاص الذين يلجأ إليهم الأصدقاء أو زملاء العمل عندما يواجههم تحدٍ أو مشكلة، ليس بحثاً عن المواساة أو عن كتف يبكون عليها، ولكن لأنك تقدم نصائح عظيمة؟ لديك قدرة غير محدودة على الاستيعاب. لديك مستوى من الاهتمام والعاطفة يجذب الناس إليك حيث يجدون من يفهمهم. لذا، إن كنت من هذا النوع من الناس، فهذا خبر عظيم لأنك ستحصل على درجات أعلى هنا تقييماً لعلاقاتك. لذلك أعطِ نفسك درجة تقييماً لعلاقاتك على عجلة حياتك.

العطاء

إن كان "العطاء سر الحياة"، فكيف تقيم عطاءك؟ لا أشير بالضرورة إلى الإسهام المالي في القضايا المهمة (رغم أنك قد ترغب في تقييم إسهاماتك بهذه الطريقة). العطاء هو إسهام بوقتك، بمواردك، بطاقتك، بروحك بدون أن تنتظر مقابلاً.

هل تفكر في طرق لتنمية مجتمعك، أم تشكو من أن الأمور لم تعد على حالتها المعهودة؟ هل تبادر بالعطاء بدون أن تتوقع ما قد تحصل عليه في المقابل، أم تحب أن تأخذ أولاً ثم تكون سعيداً بأن تعطي في المقابل؟ أنت تعرف طبيعة التدريب. قيم نفسك تقييماً صادقاً.

الرؤية

هل لديك خطة؟ هل تعرف تحديداً إلى أين تتجه؟ عند الاستيقاظ، هل يكون لديك هدف واضح لليوم؟ هل الجواب هو نعم؟ ألا يمنحك هذا شعوراً رائعاً؟ ماذا عن هدف لعام واحد؟ ماذا عن ٥ أعوام؟ ماذا عن ١٠ أعوام؟ ما رؤيتك؟ هل تعرف بالضبط ماذا تريد أن تفعل؟ هل تعرف بالضبط ماذا تريد أن تحقق؟ إن كنت من هذا النمط من الناس، فستحصل على درجات عالية تقييماً للرؤية.

لقد سمعت ذات مرة قصة مدهشة عن نيل أرمسترونج. تروي القصة أنه وقف ذات مرة ناظراً للقمر وقال لأمه: "في يوم من الأيام، سأذهب إلى هناك"، ضحك ا لجميع . كا ن عمره أقل من عشر سنوا ت ، وكان يخبر الناس بأنه سيذهب إلى القمر في يوم من الأيام. لم يكن السفر إلى الفضاء قد بدأ بعد، ناهيك عن السفر إلى القمر. بالطبع استمر في رسم صورته المستقبلية. لقد درس وعمل بجد وأصبح طياراً تحت الاختبار. كان يقترب أكثر فأكثر دافعاً عن طريقه العقبات. ثم أتيحت له الفرصة للانضمام إلى "برنامج الفضاء". عندما تم تشغيل "برنامج القمر"، كان في طليعة من تقدموا إليه. كان ينهمك في العمل كل يوم بحرص دائم على أن يكون في المقدمة مستمراً في رؤيته. بالطبع جميعنا نعلم ما حدث بعد ذلك. لقد حظي بفرصة الصعود للقمر، وليس هذا فحسب، ولكنه أيضاً كان أول إنسان يسير على سطح القمر.

هذا المستوى من الرؤية، هذا المستوى من الشغف والحماس لرؤية مستقبلية واضحة هو ما يحفز العديد من الناس. سوف تقرأ المزيد عن هذا في هذا الكتاب، عن رؤيتك، عن الدرب الذي تريد أن تسلكه.

العديد منا لا يعرف بالطبع ماذا سيفعل في بقية اليوم، فما بالك بالغد، الأسبوع المقبل، أو خلال سنة، خمس سنوات أو عشر سنوات؟ قد تسأل: "هل هناك إنسان على الأرض يستطيع معرفة ماذا سيكون عمله بعد خمسة أعوام؟ هناك الكثير من المشاكل حولك، الكثير من العوامل، الكثير من الأمور التي لا تستطيع التحكم فيها. هل هذه هي الطريقة التي تفكر بها؟ للأسف تحصل على درجة أقل. لذلك أعطِ لنفسك درجة تقييماً لموقفك من رؤيتك الشخصية.

العمل

هل تستيقظ صباح أول يوم عمل في الأسبوع وتصيح: "نعم، إنه يوم عمل!"، وتشعر أنك مفعم بالطاقة ومتحمس بشدة للذهاب للعمل؟ هل تحب عملك كثيراً حتى أنك مستعد للقيام به دون أجر؟ هل أنت محظوظ لدرجة تجعلك متحمساً وشغوفاً بعملك ووظيفتك؟ إذاً، فأنت تحصل على درجة عالية.

أم، هل تستيقظ صباح كل سبت قائلاً: "يا! حسناً، إنه يوم السبت، هذا خبر رائع. هذا يعني أن غداً الأحد ويتبعه مباشرة الاثنين فالثلاثاء فالأربعاء فالخميس فالعطلة؛ والعطلة تعني لا عمل"؟ للأسف يعمل البعض بوظائف يمقتونها كثيراً. "أكره القيام بهذا". إن هذا لأمر مأساوي، ولكن إن كنت تعلم أنك تعمل بالوظيفة غير المناسبة، فإن الأمر الذي تقضي أغلب الوقت في فعله ليس بالأمر المناسب، فأخشى أنك لابد أن تعطي نفسك درجات أقل. إليك المزيد من الأخبار السارة؛ لاحقاً في هذا الكتاب سأشرح لك بعض الأساليب الرائعة لإضفاء روح على ما تفعله أو لمساعدتك على العثور على الوظيفة التي تتمنى عملها في حياتك. أعطِ نفسك درجة صادقة على العجلة لتعكس تعبيراً عن نتيجتك فيما يخص العمل.

التنمية الشخصية

هل أنت ممن يتملكهم الشغف والحماس عندما يعرفون عن حياة الأشخاص الناجحين؟ هل أنت متحمس لتقدمك الشخصي الخاص؟ هل تحب التعلم؟ هل تتوق إلى النمو؟ هل تحتاج إلى أن تتطور؟ هل تتحمس بشدة للأمور الجديدة؟ للتعلم؟ للتغير؟ للتقدم؟ لأن تصبح إنساناً أفضل؟ هذا خبر سار؛ ستحقق نتيجة عالية في جزء التنمية الشخصية على العجلة. في الحقيقة، هناك خبر رائع؛ وهو أنك تحصل على نقطتين إضافيتين لمجرد قراءة هذا الكتاب! من المهم أن تدرك أننا بدأنا الرحلة بالفعل.

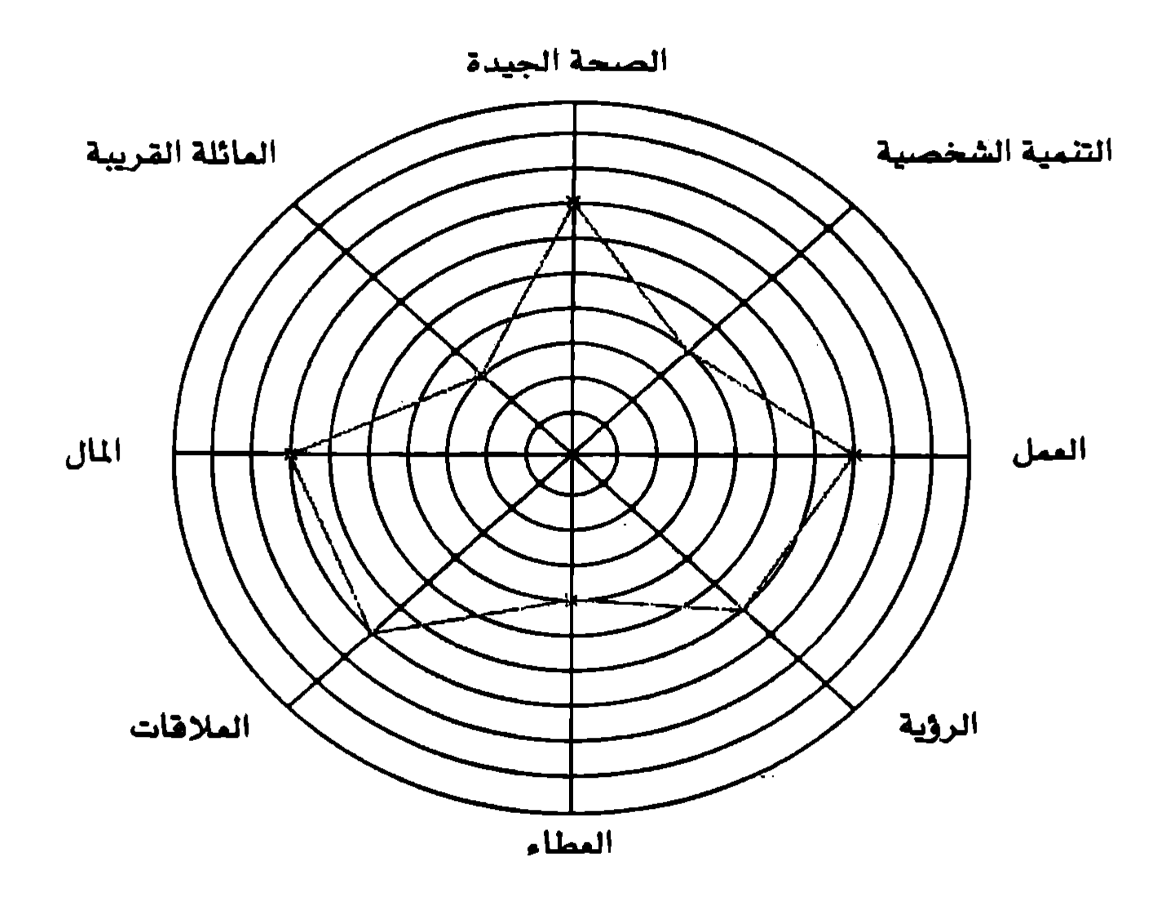
ربما تقوم بقراءة هذا الكتاب لأنك تحضر دورة تدريبية في التنمية الشخصية. الآن، لصالح تنمية شخصيتك اسأل نفسك هذه الأسئلة الأهم: "ما آخر شيء قرأته؟"، "ما آخر دورة تدريبية حضرتها ودفعت مصاريفها من مالي الخاص؟". هذه تنمية شخصية. إنك تستثمر وقتك ومواردك لتتبع برنامجاً كهذا وتتقدم. إنك

كيف تصبح متألقاً

تقدم على اختيار أن تنمي نفسك بنفسك، وهذا ما يصنع الفرق. نحن ننفق مئات ومئات الجنيهات على سياراتنا، مظهرنا الشخصي، الإجازات الفاخرة. ولكن العائد الأكبر يكون من استثمار وقتنا وطاقتنا ومواردنا في تنمية شخصيتنا نحن، نمونا نحن، ونجد أرباحاً هائلة تعود علينا.

أعطِ لنفسك درجة تقييماً لشعورك حيال تنمية شخصيتك، ليس للشعور الذي تعتقد (أو تتمنى) أنه سيراودك خلال أسبوع أو شهر أو عام؛ ولكن لشعورك الآن، في هذه اللحظة بعينها.

الخطوة التالية في عجلة الحياة هي توصيل كل هذه النقاط. انظر المثال أسفل الصفحة.



هل أنت ممن يستيقظون في الصباح ويصيحون: "نعم، أول أيام العمل في الأسبوع، أنا مفعم بالطاقة"؟

إن حصلت على دائرة منتظمة تامة الاستدارة من العشرات، فأود أن أقابلك شخصياً، وأصافحك وأدعوك إلى مشروب وأكتشف كيف تقوم بذلك. فقلة قليلة من الناس -في هذه المرحلة- هم الذين يتمتعون بمجلة حياة تامة الاستدارة. غالبيتنا يحصلون على عجلة منحرفة للداخل والخارج ومستدقة الأطراف، ومفككة. عندما تحصل على مثل هذه العجلة، أيثير الدهشة أن تصبح الحياة أحياناً رحلة في طريق وعر؟

الهدف الشامل من عجلة الحياة هو معرفة أين تقع التحديات الآن، وإن أعطيت نفسك درجة أقل من ٥ في أي من القطاعات الثمانية، فأمامنا الكثير من العمل لنقوم به. هذا البرنامج يختص بمخاطبة هذه القطاعات الآن.

هناك العديد من الأسباب التي قد تكون وراء انجذابك لهذا الكتاب؛ مثل أنه يساعدك في عملك، ثم تكتشف فجأة حصولك على ٣ في قسم العائلة القريبة، فما العمل؟ لديك حالة طارئة في قسم العائلة القريبة، وسنتخذ إجراءات لعلاجها على الفور باستخدام هذا الكتاب.

قد تحصل على ١٠ في أحد الأقسام، قسم الرؤية مثلاً.

اسأل نفسك،

"ما الذي يمنحني هذه الـ ١٠؟"

ما السبب وراء هذا المستوى من التأكد من رؤيتك الذي يجعلك تعطي نفسك ١٠؟ أيمكن أن تساعدك هذه الرؤية في الأقسام ذات الدرجات المتدنية في عجلة حياتك؟

عجلة الحياة، شأنها شأن أغلب دوائر التنمية الشخصية، ليست بالأمر الذي ستفعله لمرة واحدة. المرحلة التالية تستغرق شهراً، عليك في خلالها إعداد عجلة حياة جديدة وإعادة الكرة. أعطِ نفسك درجات غاية في الصدق.

خذ عجلة الحياة الأولى التي أتممتها بالإضافة إلى العجلة الجديدة، ضع إحداهما فوق الأخرى، وارفعهما في مواجهة الضوء. ستلاحظ أنك تحسنت في بعض الدوائر. ماذا فعلت لتحقق هذا التقدم؟ ما الخطوات الفعلية التي اتخذتها في سبيل التغيير؟ قد يحدث وتتناقص قليلاً دائرة أخرى في عجلة حياتك، لا تظهر بوضوح، ولكنها تكون موجودة، أمامك مباشرةً. وهذا هو الهدف من العملية كلها. تسمح لك عجلة الحياة بالتركيز على التقدم؛ إنها عملية متواصلة، أمر تراجعه كل شهر. إنها تسمح لك باتخاذ خطوات فعلية وعلاج المشكلات قبل أن تتفاقم.

إن كنت تحتاج نسخاً إضافية من عجلة الحياة، فادخل على موقعنا على شبكة الإنترنت: www.michaelheppell.com.

لمحة تألق

اعمل على الوصول لتوازن من أجل انطلاقة سلسة في الحياة.

هذه عملية تغير حياتك. إنها تصنع فرقاً شاسعاً للأشخاص الذين يبذلون الجهد ويلتزمون بملء عجلة حياة كل شهر. إذا كنت تستطيع القيام بذلك لعدد مرات أكثر، فحاول تحقيق التوازن. تذكر، ليس الهدف هو الحصول على عشرات، ولكن الهدف هو تحقيق توازن رائع.

لقد حالفني الحظ لألتقي بأناس حققوا نجاحاً مذهلاً؛ أناس قد يحصلون على ٢٠ من ١٠ تقييماً لعملهم! ثم يخبرونك عن بعض المشاكل التي تواجههم في حياتهم العائلية أو في علاقاتهم؛ وهي أقسام يحتاجون فيها لبعض العون. أرى أشخاصاً يتعاملون بطرق مذهلة مع قسم النقود أو الصحة. لقد صبوا اهتمامهم على هذه الأقسام حتى انتهي بهم الأمر مع الأسف في الوظيفة غير المناسبة، لم يعودوا يحبون عملهم على الإطلاق، وفقدت حياتهم التناغم.

الهدف من عجلة الحياة هو

الوصول للتوازن؛

هو التطور الشخصي؛

إنه الأساس الذي يضمن

حصولك على

الحياة التي تستحقها.

الأشخاص المتألقون بحق يتمتعون بعجلة حياة متألقة. ولكن هذا لا يحدث مصادفةً. إنهم يمتلكون سلسلة من الأدوات والأساليب التي تجعلهم متألقين عندما يطبقونها، وهي تعرف باسم...



2

السمات الخمس للأشخاص المتألقين

نعقد ندوات في شتى أنحاء العالم ونطرح هذا السؤال: "من الشخص الذي تعتبره متألقاً؟"، ونسمع نفس الأسماء مراراً وتكراراً. أشخاص غيروا وجه البسيطة بحق، أشخاص مشهورون بنجاح أعمالهم؛ مثل الرياضيين العظماء، القادة العظماء، وأحياناً بعض الأصدقاء أو أفراد الأسرة العظماء لدى الجمهور. عندما نبدأ بدقة في تحليل الأسباب التي تجعل الناس متألقين، يتفق الجميع تقريباً على نفس مجموعة السمات. لا يمكن أن يخطئ عشرات الآلاف من الناس، لذلك ها هي السمات الخمسة للأشخاص المتألقين.

١ الأفعال الإيجابية

هل توافق على أن الأشخاص الناجحين الأكثر تألقاً في مجتمعنا -الأشخاص الناجحين الأكثر تألقاً على مر التاريخ- هم أشخاص إيجابيون؟ أنا متأكد من أنك توافق أيضاً على أن الكثير من الناس يميلون إلى الشكوى والنواح بدلاً من اتخاذ إجراءات إيجابية لحل المشكلة. كثيراً ما أبتسم عندما تمر بذهني خاطرة أن نجعل النواح والشكوى رياضة أوليمبية! ستكون المنافسة فيها رهيبة بلا شك.

فقط تخيل المشهد

بينما يسير الشخص معتاد النواح

باتجاه المنصة

لاستلام الميدالية الذهبية

فإنه يطأطأ رأسه

في شيء من الاستياء، ويقول

"حسناً، هذه ليست كبيرة جداً، أليس كذلك؟"

لماذا نتصرف بهذه الطريقة؟ ربما يملي علينا المجتمع ذلك. قد يكون اتخاذ الطريق السلبي أبسط بكثير بالنسبة لنا.

أنا أؤمن حقاً *أن الأفعال الإيجابية* -أكثر من التفكير الإيجابي- هي حجر الزاوية الأول الذي يشكل اختلافاً كبيراً في الطريقة التي نعيش بها حياتنا. دعني أخبرك بالفرق. التفكير الإيجابي أمر عظيم، بالفعل، أنا أؤيده، ولكنه لا يصلح طوال الوقت (التفكير السلبي هو الذي ينجح الآن طوال الوقت).

يشبّه توني روبينز التفكير الإيجابي بالمشي في حديقة مملوءة بالأعشاب الضارة، مع النظر لأسفل وقول: "لا أعشاب ضارة، لا أعشاب ضارة، لا أعشاب ضارة". ما الذي سيفعله هذا بالأعشاب الضارة؟ لا شيء. الأفعال التي تقوم بها هي التي تصنع الفرق.

لمحة تألق

الأفكار أشياء: الفعل هو الذي يصنع الاختلاف.

ركز على ذلك قدر ما تستطيع. في المرة المقبلة عندما تحتاج لجز الأعشاب الضارة في حديقتك، ارتد بذلة من الليكرا ضيقة ملتصقة على الجسم (مشابهة لبذلة سوبرمان)، وضع عليها حرف "عين" كبير من الأمام (اختصار "رجل العشب") واربط بها كاباً متدلياً من الخلف. خذ جاروفاً ذهبياً، وسر في الحديقة مسرعاً وأنت تصيح: "هيا أيتها الأعشاب...!" وهاجم الأعشاب بالكامل.

أضمن أنه في لمح البصر، ستكون قد تخلصت من الأعشاب ومن جيرانك وأصدقائك وأسرتك...

أو يمكنك فقط أن تتخيل التخلص الكامل من الأعشاب بدون ارتداء زي خاص!

كيف تصبح متألقاً

إذا كنا نتفق إذاً على أن الأفعال التي نقوم بها هي التي تؤثر التأثير الأكبر، فما الأفعال الأكثر أهمية وشيوعاً التي نقوم بها في كل دقيقة من كل يوم؟

لا شك أن هناك مئات الآلاف من المفردات في اللغة. دعنا نلقِ نظرة على كيفية استخدامنا لهذه الكلمات. الكلمات التي نصوغ بها أفكارنا، الكلمات التي نكتبها، الطريقة التي نتواصل بها، قوة الكلمات. كم مرة نستخدم الكلام السلبي؟ فكر في هذا. ما استجابتك المحفزة (الفعل اللاإرادي الذي تقوم به على الفور) عندما يسألك شخص ما "كيف حالك؟" إنك ترد بكلمات تبدو مغروسة بداخلنا. قد ترد بعبارات مثل "بخير" أو "لا بأس". أهذا أفضل ما تختاره من مئات الآلاف من الكلمات؟

أقدم لك تحدياً لمدة ثلاثين يوماً. عندما يسألك أحدهم "كيف حالك؟"، قل أفضل كلمة: "متألق". إذاً، لماذا تعد هذه الكلمة عظيمة لهذه الدرجة؟ حسناً، أولاً، إنها كلمة عاطفية جداً. ثانياً، كلمة مثل "متألق" تشكل فرقاً بمجرد أن تنطقها. السبب الثالث هو رد الفعل الذي تلقاه من الآخرين، وخاصة إن كنت من قائلي "لا بأس بي، شكراً" منذ سنوات عديدة. فجأة يسأل أحدهم "كيف حالك اليوم؟" وترد قائلاً "متألق، وكيف حالك أنت؟" حينها ستبدأ في تلقي ردود مذهلة. قد يسألك أحدهم عما إذا كنت عائداً لتوك من حلقة دراسية أو إذا كنت تتعاطى مخدرات!

عليك أن تصدقها وأنت تقولها. قد يمثل هذا بعض التحدي لأنك قد تكون لا تشعر بالفعل بأنك متألق. ألن يكون الأمر رائعاً، لو رددت على من يسألك عن حالك خلال الثلاثين يوماً المقبلة -أياً كان شعورك، وأياً كان ما يحدث في حياتك- بقول "متألق، شكراً"؟

لمحة تألق

عندما تتعلم ردوداً جديدة أو أي أسلوب جديد، فإنك تخلق مسارات جديدة من الخلايا المخية. في هذه الحالة يكون المسار الخلوي الجديد خاصاً بكلمة "متألق". كلما كررت الكلمة، أصبحت أسهل وأصبح المسار أقوى.

سنلاحظ لاحقاً كيفية عمل المخ ونفهم كم تعد اللغة مكوناً أساسياً.

استخدم الإجابة بمتألق وسترى ما يدهشك خلال الثلاثين يوماً التالية.

لمحة تألق

ستؤثر كلمة "متألق" كأداة في حياة المحيطين بك. لاحظ بريق الأعين عندما تبتسم وتعبر عن كونك "متألقاً" بمعنى الكلمة. استخدمها عندما تكون السماء غائمة، وتكون حركة المرور بطيئة، ويفقد المدير صوابه، ويثير الأولاد جنونك!

الأمر لا يتوقف عند ذلك، لأن اختيارنا للكلمات، اختيارنا للغة حيوي من أجل تحقيق التألق. لست ممن يتجولون مرددين شعارات: "نعم، نعم، بالطبع كل شيء رائع. كل شيء متألق. يا! إن العالم لمكان رائع"، لأن الأمور لا تكون دائماً على هذه الحال. أنا من المؤمنين جداً والمتحمسين بشدة لاختيار الكلمات المناسبة لوصف الموقف الحالي.

هل سبق وسمعت أشخاصاً يقولون هذه العبارات:

"لقد سئمت"

"لقد فقدت اهتمامي"

"مزاجي متكدر"

"أنا مرهق"

عندما تتفوه بأمور كهذه، خمن ما الذي يبدأ في الحدوث. تبدأ في التحول لهذه الأمور. ستبدأ بالشعور بالتعب. ستشعر بالملل. إذا قلت إن مزاجك متكدر، فسيقوم عقلك بعملية تجعل شعورك أسوأ.

إن كنت تعيش في كاليفورنيا لأصبح الأمر شديد السهولة. إن شعرت بالتعب، كنت ستقفز عالياً، وتواجه أشعة الشمس، وتصيح بأعلى صوتك: "أنا مفعم بالطاقة!". انتظر لحظة وفكر ماذا سيحدث، إن فعلت ذلك حيث تعيش!

وعلى ذلك، ما الذي بأيدينا فعله؟ كيف يمكننا تغيير ذلك بدون أن نشعر بتزييف الأشياء؟

إن شعرت بالتعب، فهل ستكون صادقاً عندما تقول إنك تود حقاً الحصول على طاقة أكبر؟ وهل يمتلك جسمك هذه الطاقة بالفعل؟ أحياناً أقول للناس في ندواتي: "قد تشعرون بأن طاقتكم استنفدت عن آخرها. ولكن إن قلت: 'أول من يجري حول الساحة سيحصل على ١٠,٠٠٠ جنيه استرليني'، فبإمكاني ضمان أن الناس الذين لم يركضوا منذ سنوات سيجدون الطاقة للخروج والقيام بالمحاولة". ستخرج الطاقة وتتجسد لأنها كانت موجودة طوال الوقت.

ومن ثم، بدلاً من أن تقول "أنا متعب"، يمكنك قول: "أود الحصول على طاقة أكبر". الأمر سيان. قد يكون اختياراً مختلفاً للكلمات ولكنه يعبر عن نفس الأمر. لنلقِ نظرة على الاستجابة التي ستتلقاها من عقلك. "أود الحصول على طاقة أكبر": الكلمات الرئيسية هنا هي "طاقة" و"أكبر". إن ذلك طلب يسأل العقل "طاقة أكبر".

مخك أشبه بخزانة إيداع؛ إنه يحتفظ بإشارات لكل وقت استخدمت فيه كلمة معينة.

لمحة تألق

كلما استخدمت كلمة، زادت قوة المسار العصبي. وهذا سيشكل اختلافاً في طريقتك في التواصل باستخدام أعضاء جسمك، عضلات وجهك، لغتك، وفي مدى لمعان عينيك، وفي شعور الناس حيالك. كل ذلك سيشكل فرقاً.

عندما تقول أموراً مثل: "أود الحصول على طاقة أكبر"، ينطلق عقلك على الفور: "أجل، أعرف كيف أخلق طاقة أكبر". سينتج عقلك مواد كيميائية، وسيغير طريقة تنفسك، وستقف بصورة مختلفة لأنك ستكون قد حصلت على طاقة أكبر.

إن كنت ممن يحبون الشكوى والأنين، فقد تقول: "حسناً، أنا سعيد بأني متعب". عظيم، إن أردت فعل هذا، إن أردت المضي في حياتك وأنت تشعر بالتعب، فالقرار لك. هذه لغة لمن يريدون أن يتغيروا. هذه لغة خاصة بمن يريدون أن يتألقوا.

بدلاً من أن تقول "لقد سئمت"، لماذا لا تقول "قد يصبح هذا أكثر تشويقاً"؟ لست مضطراً لأن تقلب الأمر وتقول: "هذا الأمر هو الأروع والأفضل والأكثر تشويقاً على الإطلاق". أكرر لست بحاجة لفعل ذلك. ما يجب أن تفعله ببساطة هو أن تقول: "قد يصبح هذا أكثر تشويقاً". في رأيك ما الذي قد يحدث إن قلت: "قد يصبح هذا أكثر تشويقاً"؟ هل تعتقد أنك قد تجد شيئاً مغموراً، مجرد ذرة من الدليل على أن ما تسمعه أو تشاهده أو تشارك فيه أكثر تشويقاً؟ بالطبع!

تحدي إضافي لمدة ٣٠ يوماً

أقم ما يمكننا أن نسميه "حفلة رثاء". اكتب الأنماط المختلفة من اللغة السلبية التي تسمع نفسك تقولها أو تسمعها من الآخرين من حولك. دون ذلك. تذكر أن التعلم يأتي من الفعل، لذا عليك بالفعل القيام بهذا التمرين.

الآن إليك ما ستفعله بقائمتك.

ابحث عن المقابل للكلمات التي تستخدمها. فمثلاً، عندما قلت من قبل إنك كنت "متعباً"، فهل مقابل ذلك هو "مفعم بالطاقة"؟ عندما كنت "تشعر بالملل"، أيمكن أن يقابل ذلك "مستمتع". إن قلت إنك "تشعر بالإعياء"، فهل يمكن أن يقابل ذلك "تتمتع بصحة أفضل". ابدأ بالنظر في الأساليب المختلفة للغة.

الخطوة التالية هي أن تقول: "حسناً، لا ننوي هنا تخطي المعقول، أنا أريد نتائج متألقة ولكن يجب أن أكون واقعياً أيضاً؟". أحياناً، يشعر الناس بقليل من الإرهاق. إذا أردت أن تشعر بالإرهاق، فابدأ فقط بإخبار الناس بأنك تشعر بالإرهاق. إذا أردت أن تشعر بتحسن، فقل: "إني بصحة أفضل". يمكنك فعل هذا ببعض من النزاهة. قل ذلك وكأنك تعنيه. خمن ما الذي يحدث عندها؟ ستشعر على الفور بأنك في حال أفضل.

إذا أردت المزيد من الطاقة وقلت: "أود الحصول على طاقة أكبر"

فعندها، ستحصل على الفور على المزيد من الطاقة.

هذه قائمة ببعض العبارات القديمة وبعض الأمثلة من اللغة الجديدة:

أنا متعب	أود الحصول على طاقة أكبر
أشعر بالملل	يمكن أن يصبح هذا أكثر تشويقاً
أشعر بالضيق	يمكن أن أصبح أكثر سعادة؛
الطقس مريع	يمكن أن يصبح الطقس ألطف
أشعر بالرعب	يمكن أن أمتلك المزيد من الثقة
هذا هراء	يمكن أن يصبح هذا أفضل
إنه كاذب	يمكن أن يصبح أكثر صدقاً
أنا أتجمد برداً	يمكن أن يصبح الطقس أكثر دفئاً
الجو شديد الحرارة	يمكن أن يصبح الجو ألطف
أنا مفلس	أود الحصول على نقود أكثر

لا يوجد ضمان بأن ينجح هذا الأمر في كل مرة. أعتذر عن هذا، وفي بعض النواحي الأخرى، يكون الفعل الإيجابي التالي هو استخدام **قوة الأسئلة**.

ما الأسئلة التي توجهها لنفسك؟ ماذا تقول لنفسك في كل يوم؟ ما الأسئلة التي تجول بخاطرك؟

أحياناً نتساءل: "لمَ يبدو هذا مملاً لهذه الدرجة؟" أو نقول: "لا نستطيع تغيير هذا". ماذا لو قلنا: "كيف لي أن أغير هذا؟"، "كيف يمكن أن يصير هذا أكثر تشويقاً؟". اسأل سؤالاً مختلفاً، تحصل على نتيجة مختلفة.

لمحة تألق

للأسئلة قوة هائلة. عندما تسأل نفسك سؤالاً، يضطر عقلك للإجابة عنه. قد لا يعتقد أنه يعلم الإجابة على الفور، ولكنه يبدأ في عملية العثور على إجابة وسيجدها.

عليك أن تنتبه للأسئلة التي تطرحها. تأكد أولاً من أنها إيجابية. تأكد من أنها ستتطلب منك أن تجيب عنها. عندما تسأل نفسك هذه الأسئلة مراراً وتكراراً بشكل إيجابي، أضمن أنك ستحصل في المقابل على استجابات إيجابية.

أحياناً عندما أعقد ندوات، يقول الناس لي: "أجل سأفعل ذلك. سأحاول أن أكون أكثر إيجابية". "سأحاول استخدام هذه اللغة". حتى إنهم يدونون "سأحاول بجد أكبر، سأحاول أن أجد سبيلاً". ينطوي هذا على كلمة لا تمنح أي قوة على الفعل؛ إنها كلمة "أحاول".

على سبيل المثال، لوح بيدك الآن، فقط ارفع يدك وابدأ في التلويح بها. أعلم أن الأمر يبدو سخيفاً ولكن جارني في ذلك. إذا كنت تقرأ في مكان عام، فقد تكون بعض الصداقات الجديدة! لذلك استمر ولوح بيدك لدقيقة. حسناً، توقف. لا تلوح بيدك على الإطلاق. أبقها ساكنة. الآن حاول أن تلوّح بيدك؛ هيا، حاول أن تلوح بيدك. إن كانت يدك قد تحركت، فهذه ليست محاولة؛ ولكنها تلويح باليد كما فعلت في المرة الأولى. فقط "حاول" أن تلوح بيدك. كما ترى، محاولة فعل شيء تماثل تماماً عدم فعله.

"حاول" كلمة ضعيفة.

لمحة تألق

إن حدث ونظمت حفلاً وقال لك بعضهم "سنحاول الحضور"، فضع هؤلاء الأشخاص تحت قائمة "لن نحضر تحت أي ظرف حتى وإن كانت آخر حفلة في العالم". عندما يقول الناس "سنحاول"، فتلك طريقة واهية للتعبير عن أنهم لن يلتزموا بفعل أمر ما على الإطلاق.

وعلى ذلك أصبحنا نعرف الآن أنه يمكننا تغيير لغتنا؛ يمكننا تغيير استجاباتنا المحفزة؛ يمكننا طرح أسئلة أفضل؛ وأن هناك بعض الكلمات التي يمكننا حذفها إجمالاً. الجزء الأخير من هذا الفصل المهم من الكتاب هو حديث النفس. ماذا نقول لأنفسنا؟ من السهل جداً أن تقلل من شأن نفسك. "اللعنة، لماذا أعجز عن فعل هذا؟"، "أنا في غاية القبح"، "أنا بدين جداً"، "لماذا أنا بكل هذا الغباء؟"، "الأمر لا يصلح لي"، "لا أحد يحبني"،... إلخ. بالطبع كلما فعلت ذلك، صدقت حديث نفسك أكثر، وتحولت أكثر لتشبه اللغة التي تستخدمها. لذلك للحديث الذي يدور بأنفسنا أهمية بالغة.

من الذي يتحكم في حديث النفس؟ أنت تتحكم فيه. تشعر أحياناً بشيء من عدم الراحة عندما تتحول فجأة من شخص كان يبالغ في عقاب نفسه منذ مدة طويلة إلى النقيض لتصبح إنساناً أكثر إيجابية. قد تشعر أحياناً وكأنك تدعي ذلك. حسناً، لا عيب في ذلك، لأننا قد نضطر مبدئياً إلى الشعور بأننا نزيف بعض أحاديثنا مع أنفسنا، بأن نبدأ بإخبار أنفسنا بأننا نحسن صنعاً، بأننا محبوبون، بأن نقول لأنفسنا وللآخرين بأننا نشعر بالفعل بالرضا عن أنفسنا. كلما قلنا لأنفسنا عبارات التطمين الإيجابية هذه، اقتربنا أكثر من أن نصبح هذا النمط من الأشخاص.

الأمر يبدأ باللغة التي نستخدمها. لا أقول إنه يجب عليك أن تلتفت وتصرخ: "يا للهول، كل شيء في العالم رائع، الشمس دائماً مشرقة وهذا المكان لا مثيل لجماله، وكل شيء يبدو بديعاً في نظري..."، لأن مثل هؤلاء الناس قد يزج بهم في الحبس! كل ما أقترحه هو أنه يمكننا اختيار شعورنا تجاه موقف معين.

نظرة عامة

السمة الأولى لأن يصبح الإنسان شخصاً متألقاً هي أن يتخذ خطوات فعلية إيجابية؛ من خلال الكلمات التي يختارها، والأسئلة التي يطرحها على نفسه، واللغة التي يحدث بها نفسه.

٢ تحرر من المعتقدات المقيدة

السمة الثانية للأشخاص المتألقين هي أنهم يحررون أنفسهم من المعتقدات المقيدة أو يخطون خارج مناطق راحتهم. العقبات التي تعيق تقدم الآخرين، يحطمونها ويتخطونها مراراً وتكراراً.

سمعت ذات مرة قصة رائعة عن ولدين كانا في المدرسة معاً. كان أحدهما يدعى ريتشارد والآخر يدعى جون. خطط ريتشارد وجون لإنشاء مجلة مدرسية خاصة بهما. وقد تحدثا عن الأمر كثيراً. كان من السهل التحدث عن الأمر، ولكن قال ريتشارد في يوم من الأيام: "سنضطر للذهاب إلى مدير المدرسة، وطلب إذنه لإنشاء مجلتنا الخاصة". لذلك اتفقا على اللقاء عند الظهيرة لأخذ إذن المدير.

وقفا هناك منتظرين الدخول، وفجأة انفعل جون قائلاً: "سأعود على الفور" واندفع خارجاً عبر الردهة. بعد مرور خمس دقائق لم يكن قد عاد، لذلك قرر ريتشارد أن يقوم بالأمر على أي حال. فأخذ خطواته الأولى خارج منطقة راحته وبدأ بالسير عبر الردهة.

كانت هذه مدرسة للبنين قديمة البناء وتقليدية جداً. بينما كان يمشي عبر الردهة ماراً بصور جميع المديرين الآخرين، شعر بقليل من العصبية والخوف. وصل ريتشارد إلى نهاية الممر حيث كان معلقاً هناك على الباب لوحة نحاسية تقول "مكتب المدير". طرق على الباب وبعد لحظات انفتح الباب، وكان المدير بالداخل، كان رجلاً طويل القامة، شديد الكبرياء.

في تلك اللحظة علي أن أذكر قول ريتشارد أنه كان مرعوباً.

قال بصوت أجش: "نعم، ماذا تريد يا ريتشارد؟".

" حسناً يا سيدي، كنت أتساءل أنا وجون" -بالطبع لم يكن هناك أثر لجون- "هل نستطيع إنشاء مجلتنا المدرسية الخاصة؟".

"ولكننا لدينا مجلة مدرسية، وهي تصدر كل فصل دراسي".

"أعلم، ولكننا نريد زيادة مرات صدورها، ونريد أن نجعلها ممتعة، ونريدها أن نضع فيها بعض النكات".

"ستفيد المجلة لغتنا كثيراً، وستمثل لنا مهارة رائعة نتعلمها".

وافق المدير عليها ولكن القواعد كانت: أنه عليهما إصدارها بنفسيهما؛ وعليهما دفع جميع التكاليف من حسابهما الخاص؛ وعليهما التأكد من أن يعلم الجميع بنشرها؛ كانت تلك مخاطرة كبيرة.

غادر ريتشارد المكتب ووجد صديقه: "إلى أين ذهبت يا جون؟ ماذا حدث؟ ماذا حدث لك؟".

تلعثم جون في جبن قائلاً: "حسناً، كنت سأرافقك، ولكني كنت، حسناً، كنت فقط...".

"لا يهم -لدي أنباء سارة- نستطيع عمل المجلة ولكن علينا دفع تكاليفها بأنفسنا، وإنتاجها بأنفسنا، وتحمل المخاطرة".

في تلك اللحظة قال جون: "لا أكاد أصدق. لن نستطيع أبداً الحصول على المال. كيف سنستطيع نسخها؟".

رد ريتشارد: "لا تفكر في ذلك. هيا فقط نكتبها؛ نستطيع القيام بذلك".

كتب الولدان العدد الأول من المجلة ونجحا في نسخه باستخدام إحدى آلات التصوير القديمة. كانا متحمسين كثيراً للأمر، كان الحبر يغطيهما بالكامل وكانا على استعداد لتوزيع عملهما الفني. في اليوم التالي، ذهبا إلى المدرسة وأخذا يوزعان باليد نسخاً من مجلتهما. كانت عبارة عن ورقة واحدة حجم A4 مطبوعة على الوجهين تضم كل أنواع القصص، بعض الطرائف، بعض القصائد، بعض المزاح.

اتفق كل من قرأها على أمر واحد... أنها كانت في غاية السفه. وجد ريتشارد وجون نسخاً ملقاة في فناء المدرسة، محشورة داخل الأدراج، وملقاة على الأرض. في تلك اللحظة، قفز جون عائداً على الفور إلى منطقة الراحة الخاصة به. ولكن ريتشارد فكر في الأمور بشكل مختلف. سأل سؤالاً مريراً: "ماذا نستطيع أن نفعل لإنجاح

هذا الأمر؟". بدءا يطرحان على الناس أسئلة جيدة حول ما يفضلون قراءته، وما يثير اهتمامهم. اكتشفا أن الموضوعات التي كانا يكتبان عنها كانت تختلف تمام الاختلاف عن الموضوعات التي كان يرغب الناس بالفعل في قراءتها. عادا إلى لوحة الرسم، خارجين مرة أخرى من منطقة الراحة. أنتجا هذه المرة مجلة أحبها الجميع.

أنتجا نسخاً أخرى عديدة. كان عمر كلا الولدين ١٦ عاماً وظلت المجلة تصدر حتى أنهيا دراستهما في المدرسة. كان ريتشارد قد اقترح على جون: "هيا ننشئ مجلة خاصة بنا". ماذا كان رد جون؟ "ماذا أقول لك؟ دعني أفكر في الأمر وسأتصل بك." ولكنه

لم يتصل أبداً.

أنشأ ريتشارد بالفعل مجلته الخاصة. كانت مجلة للطلاب وحققت نجاحاً لا بأس به. اعتقدوا أحياناً أنها ستفشل، ولكن في خلال عام كانوا قد كونوا قاعدة جيدة من القراء. لاحظ ريتشارد أمراً؛ وهو أن أكثر الناس استفادة من مجلته كانوا هم الذين يبيعون السلع التي تطلب بالبريد. بدا ذلك طريقة ناجحة لإدارة عمل؛ كان المال يأتي أولاً، تشتري المنتج بتخفيض ثم توزعه. ممتاز! لذلك أراد ريتشارد الخوض في البيع عبر البريد وقرر أن يبيع الألبومات. لم يكن قد قام بذلك من قبل، لذلك كان ذلك مرة أخرى بمثابة خطوة كبيرة خارج منطقة الراحة.

بدا وكأن وقتاً طويلاً قد مضى منذ أن كان واقفاً عند باب المدير. كان هذا أمراً يسيراً مقارنةً بما عليه فعله الآن؛ حيث يعقد الصفقات، يشتري الألبومات، ولكن مرة أخرى بدأت فكرته في العمل تثمر. ومن الذي قد يلقاه مصادفة سوى صديقه جون! كان قد مر عامان حينها.

قال: "جون، لا أكاد أصدق أني قابلتك. أنا في أتم خير. المجلة تعمل بشكل ممتاز ولكني بصدد التعمق في فكرة البيع عبر البريد. إننا ننشر الإعلانات في المجلات الأخرى وأنا منشغل جداً. هل تريد أن تدير المجلة؟".

سأل جون: "حسناً، كيف حالها؟".

"حسناً، تعلم أنها قد تعمل بشكل أفضل، السيولة النقدية قليلة ولكن دعنا نحاول على أي حال. سنكون شركاء. هل تريد القيام بهذا؟".

مرة أخرى قال جون: "ريتشارد، سأتصل بك".

لم يتصل أبداً.

لم يدم قلق ريتشارد طويلاً؛ فقد وقع في مأزق. كان أمامه عدد كبير من التسجيلات وكان هناك إضراب بريدي. كان يعرف أنه لو لم يبع البضائع المخزنة لانهار عمله. اقترح عليه صديق له أن ينتهز الفرصة ويأخذ متجراً بشارع أكسفورد في لندن فوق متجر أحذية قديم. ملئوا المتجر بالتسجيلات، ووقفوا خارجه وكانوا يسحبون الناس من الشارع إلى المتجر ليستمعوا إلى التسجيلات، ويهدئوا أعصابهم، وينعموا ببعض المرح. أحسنوا العمل في هذه الأيام القليلة حتى إنه أنقذ عمله وأعجبته فكرة متجر التسجيلات. وسرعان ما فتح متجراً آخر ثم بعد ذلك اثنين آخرين. لاحظ ريتشارد أن الذين كانوا يستفيدون بحق من صناعة الموسيقى لم يكونوا أصحاب متاجر التسجيلات وإنما أصحاب شركات التسجيلات.

لذلك، مرة أخرى خطا خارج منطقة الراحة وأنشأ شركة التسجيلات الخاصة به. وقد خرج عن الطريقة التي يتبعها الآخرون وتعاقد مع شاب يدعى مايك أولدفيلد. وهو شاب صغير ومرح كان لديه خطة كبيرة لتسجيل ألبوم يسمى Tubular Bells. ترك ريتشارد فكرته تتملكه لحد الجنون؛ وأطلق له العنان فأبدع شيئاً لم يسمع مثله من قبل.

إنها لم تكن مجازفة منه فحسب، ولكنها أيضاً كانت مجازفة مذهلة محسوبة لأن الألبوم أصبح أحد أعلى الألبومات مبيعاً، وهذه بداية موفقة لشركة تسجيلات! إنه لم ينجح في أنشطته التجارية الأخرى فحسب ولكنه أيضاً أصبح وقتها مشتركاً في صناعة التسجيلات وبدأ عمله يتوسع. أصبح البدء في أعمال جديدة أمراً سهلاً على ريتشارد الآن. عمل بالنشر والفيديو وألعاب الفيديو. كان العمل سهلاً وكان ريتشارد يحتاج لتحدٍ آخر.

بمن قد يلتقي مصادفة؟ صديقه القديم جون! منحه ريتشارد فرصة أخرى واحدة: "أنا بصدد إنشاء مجلة جديدة، نوع جديد تماماً من المجلات، أريدك أن تأتي وتنضم إلي". كان قد مر خمسة أعوام على كل ما بدءاه معاً في المدرسة. شكره جون على الفرصة وقال: "إليك ما سأفعله، سأتصل بك".

لم يتصل أبداً.

كما تستطيع أن تخمن، واصل ريتشارد القيام بالعديد من الأشياء، ليس فقط في عمله، ولكنه كذلك أخذ يتحدى نفسه جسدياً. تحدى نفسه في أن يكون أسرع من عبر المحيط الأطلنطي بقارب. كما تحدى نفسه في أن يكون أول من يحلق ببالون الهواء الساخن عابراً الأطلنطي. وقد فشل في المرة الأولى. ولكنه نجح في المرة الثانية. لقد تحدى أن يكون أول من يحلق ببالون عابراً المحيط الهادي. هل تذكر المحاولة الأولى؟ كنت أشاهد في التليفزيون البالون وقد بدأ يتوقف وبدأت جوانبه تتمزق. كان البالون قد تجمد وعندما وقف تحطم بالكامل. لوهلة، كنت إذا رأيت ريتشارد على شاشة التليفزيون لم تحسبه شخصاً إيجابياً! سرعان ما استعاد رباطة جأشه بعد أن تلفظ ببعض الألفاظ النابية ثم قال: "سنعود العام المقبل. سنعود ونعيد الكرة".

كالمتوقع، بعد عام ابتعدوا مرة أخرى عن عن منطقة الراحة الخاصة بهم، وحاولوا القيام بالرحلة مرة أخرى. هذه المرة نجح ريتشارد وفريقه. كانوا أول من يحلق فوق المحيط الهادي إلى نهايته، وبالطبع حظي بمؤتمر صحفي. كان المؤتمر في صالة رياضية كبيرة في كندا، كان الإعلام العالمي موجوداً وكان يبث بثاً حياً من هناك إلى المملكة المتحدة. كان يعرض على قناة بي بي سي في تلك الليلة. وحينها، كان هناك رجل جالس مع أسرته التفت لزوجته وقال: "كان بإمكاني أن أصبح شريك ريتشارد برانسون في العمل". التفتت زوجته له وتثاءبت وقالت: "نعم، أعرف يا جون". لابد وأنه كان قد روى هذه القصة عما كان بإمكانه تحقيقه ألف مرة.

لمحة تألق

من يدري ما الذي كان ليحدث لو أن جون انضم إلى ريتشارد في مغامرات عمله؟ من يدري أي حياة كان لينعم بها. ربما لم يكن مقدراً له ذلك. لم يعطِ نفسه قط الفرصة ليكتشف ذلك. ولن يعرف أبداً. لماذا؟ لأنه لم يستطع الخروج من منطقة راحته؛ وهي التي كانت تعيق تقدمه.

إذاً، ما الذي يحول دون تقدمنا؟ ما الذي يبقينا داخل مناطق الراحة؟ إنه الخوف. الخوف هو الذي يحول دون تقدمنا. في اللغة الإنجليزية يقولون إن كلمة الخوف fear اختصار لعبارة False Evidence Appearing Real أي دليل زائف يبدو حقيقياً.

٩٥٪ من الأمور التي تثير رعبنا هي مجرد دلائل زائفة

الخوف يحول دون تقدمك. كيف لنا أن نعرف ذلك؟ ابدأ بتحليل المواقف التي كنت خائفاً فيها بشدة من القيام بأمر ما. ربما كانت لقاء شخص جديد أو مقابلة شخصية من أجل عمل أو تأدية امتحان أو طلب زيادة الأجر أو توصيل منتج جديد أو خدمة جديدة. هذه هي اللحظات التي نشعر فيها بالقلق. عندما ننظر فيما مضى، نجد أنه شتان الفرق بين ما كنا نعتقد أننا نخشاه وما كنا بالفعل نخشاه.

لمحة تالق

أؤكد أنه لو أخذت تحلل مخاوفك والأمور التي تعتقد أنها تمنعك من التقدم، ستلاحظ أنك اختلقت ٩٥٪ منها. أنت الذي أوجدتها، وقد كانت أمارات خاطئة أو شيئاً مجنوناً قاله شخص آخر. لنبتكر الآن بعض الوسائل التي يمكنك استخدامها للخروج من منطقة راحتك.

إليك طريقة بسيطة لتخرج من منطقة راحتك، علاوة على أنك ستحصل على صداقات جديدة وستؤثر إيجابياً في حياة البعض.

أود أن تبدأ خلال الأربع وعشرين ساعة القادمة في إجراء حوار مع خمسة أشخاص لم تقابلهم من قبل، خمسة أشخاص غرباء عنك تماماً. ابدأ في التحدث إليهم. أسعد يومهم. جاملهم. اكتشف شيئاً عنهم. إذا كنت راكباً قطاراً، فتحدث إلى الشخص الذي يجلس مقابلاً لك. إذا كنت في الأتوبيس، فتحدث إلى الشخص الذي يجلس إلى جوارك. في المتجر، تحدث إلى الناس الواقفين في الصف، إلى الشخص القائم بالمراجعة (إنهم بالتأكيد في حاجة لبعض التشجيع!). تحدث إلى أحدهم في المصعد. إن دخلت المصعد مع أكثر من شخصين، أقول عادة بمجرد انغلاق الباب: "أعتقد أنكم تتساءلون لماذا قررت عقد هذا الاجتماع؟". رد الفعل يكون عظيماً. إن استطعت رسم ابتسامة على وجوههم، تحصل على نقاط إضافية بشرط أن يكونوا خمسة أشخاص خلال ٢٤ ساعة.

أتعلم؟ ستستمتع بهذا جداً حتى إنك ستبحث عن خمسة آخرين خلال الأربع والعشرين ساعة التالية، وكذلك ألن يكون هذا رائعاً أن تحول إلى عادة؟ أثر في حياة الناس إيجابياً بالتواصل معهم عندما تقابلهم في الخارج. أتعرف ما الذي سيحدث بمجرد أن تكون قد تحدثت إلى خمسين شخصاً؟ ستتساءل لماذا كنت يوماً خائفاً من التواصل مع الغرباء.

قد تكون جالساً تقرأ هذا الآن وتقول: "أنا أفعل هذا حقاً. أنا ذلك النوع من الناس". هذا ممتاز. افعل ذلك أكثر وبجرأة أكبر وتحول للأفضل. تواصل بتألق. تحدث إلى الشخص الذي تعتقد أنه آخر من قد تجري حواراً معه. إذا ذهبت إلى حفلة أو مناسبة عامة، فتحدث إلى الأشخاص الذين ما كنت لتتواصل معهم في الأحوال العادية.

الخطوة التالية هي أن توثق الأوقات، دون أو اكتب مذكرة باللحظات التي تجاوزت فيها منطقة الراحة، التي تمنع تقدمك. إنك تعرف متى تخطيت تلك المعتقدات التي كانت موجودة أثناء هذه اللحظات. ابدأ بكتابة مذكرة؛ بحيث إذا دخلت مكاناً مرة أخرى وعندما تشعر بالقلق وعندما تفكر قائلاً: "يا إلهي! ماذا أستطيع أن أفعل حيال ذلك؟"، يمكنك وقتها أن ترجع للمذكرة وتقول: "لقد فعلت ذلك من قبل. أعلم أنني أستطيع القيام به. هيا! تشجع وافعله". استخدم حديث النفس، استخدم اللغة الإيجابية التي تحدثنا عنها سابقاً لتجعلك مختلفاً.

وأخيراً، إذا كنت ترغب حقاً في معرفة المزيد عن التحرر من المعتقدات المقيدة، فاستخدم هذه المكونات السحرية الثلاثة:

١. **السرعة** زود سرعتك. من الناحية الجسمانية، تحرك أسرع وافعل الأشياء بسرعة أكبر، تشعر بثقة أكبر في الخروج من منطقة راحتك.

٢. **الفريق** اعمل في فريق. يصبح الخروج من منطقة الراحة دائماً أسهل عندما تعمل مع الآخرين. تخيل أنك جزء من مؤسسة المرف السائد فيها هو أن تكون خارج منطقة راحتك.

٣. **المرح** العنصر الثالث هو المرح. يصبح الخروج من منطقة الراحة أكثر سهولة عندما تنعم ببعض المرح. لقد اشتريت مؤخراً جزءاً من شركة وبعت جزءاً من شركاتي وحضرت بعض الاجتماعات المهمة مع المحامين. في نهاية الاجتماعات، علق شريك في مكتب المحاماة على المرح الذي حظينا به في الاجتماعات وعلى مدى غرابة ذلك؛ فقد قال لي: "يجلس أغلب الناس ويقلقون".

لمحة تألق

لا تكن كأغلب الناس!

٣ فكر بطريقة مختلفة

ثالث ما يشترك فيه كل هؤلاء الأشخاص المتألقين هو أنهم يفكرون بطريقة مختلفة. لو كانوا يفكرون بنفس الطريقة التي يفكر بها الآخرون، لوصلوا إلى نفس النتائج. أحب هذه المقولة المقتبسة عن آينشتاين:

"لا يمكنك حل مشكلاتك بنفس المنطق الذي تسبب فيها في الأساس".

"أليس هذا رائعاً؟"

فهم طريقة عمل المخ هي الخطوة الأولى في السبيل نحو اتباع نهج مختلف من التفكير. فهم العملية التي تحدث سيشكل فرقاً.

تحدث العديدون عن تفكير المخ بنصفيه الأيسر والأيمن. قرأت عنه في البداية منذ ١٥ سنة وفهمته بتعمق أكبر عندما بدأت أدرس أعمال عباقرة التنمية الشخصية والأطباء النفسيين حول العالم. أول شيء أدركته هو أن للمخ نصفين كرويين. القشرة الحديثة هي الجزء الأحدث تكويناً في المخ، وهي الجزء الذي يتعامل مع أغلب تفكيرنا ذي المستوى الأعلى.

أجرى شخصان، "روبرت أورنيستين" و"روجر سبيري"، في ستينيات القرن الماضي كماً هائلاً من الأبحاث عن المخ. واكتشفا أن للمخ وظائف تحدث في الجانب الأيسر وتتحكم في الجانب الأيمن من الجسم. نعرف أيضاً أننا لدينا وظائف على الجانب الأيمن تتحكم في الجانب الأيسر من الجسم. اكتشف المصريون ذلك أولاً أثناء

بناء الأهرامات. كان الناس يصابون في الرأس وأثناء علاجهم اكتشفوا أيضاً أن النصف الأيسر من المخ كان يتحكم في جانب الجسم الأيمن، وأن النصف الأيمن كان يتحكم في جانب الجسم الأيسر. اكتشف أورنيستين وسبيري وجود اختلاف في نوع التفكير الذي يجري في النصفين الكرويين.

دعوني أوضح ذلك. النصف الكروي الأيسر مسئول عن أنماط التفكير التي هي أساساً تحليلية: المنطق، القراءة، التسلسل، الكلام... إلخ. النصف الكروي الأيمن على العكس يعالج الوعي الفني والموسيقي والمكاني والخيال والتناغم. يخطئ الناس كثيراً عندما يقولون إن الجانب الأيمن من المخ هو الجانب الإبداعي فيه، وأن الجانب الأيسر جزء منطقي خالص من المخ. هذا ليس صحيحاً. تشير الأبحاث الأخيرة إلى أن العقل يستطيع بالفعل استخدام أجزاء مختلفة بطرق مختلفة ويستطيع تحفيز أنماط مختلفة من التفكير في أجزاء العقل المختلفة. سندرس الآن كيفية جعل الجزأين يعملان معاً لأن ذلك هو ما يصنع الإبداع الحقيقي.

الطبيعة شيء بديع. لدينا ساق يسرى وساق يمنى، ذراع يسرى وذراع يمنى، عين يسرى وعين يمنى. أفضل طريقة تعملان بها هي أن يعملا معاً.

لا أدري إن كنت لاحظت، ولكن نظامنا التعليمي يبدأ وهو في قمة الإبداع. يتمتع الأطفال الصغار بتوازن هائل بين نشاط نصفي المخ الأيسر والأيمن. أذكر عندما كنت في المدرسة الابتدائية أستمتع "بالموسيقى والحركة". مبدع خارق، أقفز هنا وهناك في مبنى المدرسة ولا أرتدي سوى سروالي التحتي؛ أم أن مدرستي فقط هي التي كانت يحدث فيها هذا؟ لقد اعتدنا القيام بهذه الأنشطة الرائعة، "أنا أسد، أنا نمر، أنا رجل فضاء". كان من المحتمل أن نصبح مبدعين وأصحاب خيال خصب. ولكن الأمور بدأت تتحول وبدأنا نعتقد أنه من الغباء أن نفكر ونتصرف بهذه الطريقة. أفلا ما الداعي لأن تفكر بهذه الطريقة؟

يقول نظامنا التعليمي: أجل المزيد من الاعتماد على نصف المخ الأيسر، نصف المخ الأيسر ثانية، نصف المخ الأيسر ثانية؛ وصولاً إلى النقطة التي نحكم عندها على ذكاء شخص ما بجودة نشاط نصف مخه الأيسر.

نحن نترك نظامنا التعليمي -للأسف- بأنصاف مخ يسرى عالية التطور. ما كنا لنفعل ذلك بأي جزء آخر من أجسامنا، أليس كذلك؟

أيمكنك أن تتخيل تشغيل آلة الجري بقدمك اليمنى فقط؟ "سأمرن قدمي اليمنى فقط الليلة"، "سأحمل أثقالاً بذراعي اليمنى فقط اليوم". سينتهي بك الحال

إلى مظهر جسدي في غاية الغرابة إذا نميت نصفه فقط بالكامل. إذاً، لماذا نفعل هذا بعقولنا؟

ماذا عن التفكير في الأشياء بصورة مختلفة والسعي للوصول إلى توازن حقيقي؟ عندما يعمل نصفا المخ الأيسر والأيمن معاً، عندها ستمتلك الإبداع الحقيقي.

كان مايكل فلاتلي مصدر الإلهام الحقيقي لإنتاج "ريفردانس". لقد شاهدت برنامجاً على التليفزيون تحدث فيه مايكل فلاتلي عن كل مرحلة من التخطيط دخلت في إبداع العرض. أولاً، كيف كانوا مضطرين لقياس حجم المسرح بالضبط؛ حتى تدخل الأفكار (التي كانت في ذهنه ولم تتجسد في صورة رقصات في هذا الوقت) حيز التنفيذ. لابد أن الجانب الأيمن من عقله كان يستكشف -مستخدماً هذا الخيال الخصب- كيف ستبدو الرقصة. ولابد أن الجانب الأيسر من عقله كان يعمل على وضع الإحداثيات التي عليهم أن يتحركوا بداخلها. ثم كان عليهم قياس المنطقة المحددة التي يجب أن يقف فيها الأشخاص؛ وإدراك كيفية القيام بتغيير الملابس في الفواصل بين المشاهد؛ وتقدير مدى ملاءمة الموسيقى؛ وضمان أن التمويل كان سيكفي لإخراج العمل.

لمحة تألق

الإبداع يأتي عندما يعمل كلا جانبي المخ معاً.

العقل المكون من ثلاثة أجزاء

إلى أي مدى تحب أن تعرف المزيد عن عقلك وكيف يعمل العقل عند ٩٩,٩٩٩٩٪ من الناس؟

توصل د. بول ماكليان إلى نظرية رائعة عن آلية عمل المخ ومعالجته للمعلومات. هذا مشوق جداً بالنسبة لي لأني فهمت بالفعل كيفية معالجة معلوماتنا وأفكارنا.

يتحدث د. ماكليان عن "العقل الثلاثي" أو العقل المكون من ثلاثة أجزاء. إنه يعرض عقولنا في ثلاث مناطق رئيسية.

المنطقة الأولى تدعى *"العقل الزاحف"*. يقع العقل الزاحف أعلى العمود الفقري ويستطيع فقط تأدية وظائف أساسية مثل الاستجابة بالهروب أو القتال. بمعنى آخر: "قاتلهم" أو "اهرب من هنا". هذا كل ما سيقوم به. لقد كان أول جزء نما من عقلنا ولا يمكنه التفكير "بمستوى أعلى": إنه لا يستطيع صنع قرارات إبداعية، ولا يستطيع تذكر الأشياء بالطريقة التي تتبعها باقي أجزاء المخ ولكن له بعض الفوائد العظيمة.

أذكر أني رأيت ستيف إروين، صائد التماسيح الاسترالي الشهير، عندما كان ذاهباً لصيد تمساح في ذلك المستنقع الضخم. كان عليه صيد التمساح لأن إحدى أقدامه كانت مصابة. كان يعاني ألماً بالغاً وأراد ستيف الإمساك به ليعالجه.

لو كنت أنا في هذا الموقف، لأطلقت سهماً من على بعد نصف ميل وما أن يفقد التمساح وعيه، كنت سأرتدي الزي الواقي للجسم كله وكنت سأدخل مع ستة زملاء آخرين أقوياء وبأيدينا شبكة معدنية نلفه فيها ونسحبه للخارج. ولكن لم يكن ستيف إروين ليفعل ذلك. كانت خطته أن يدخل المستنقع ومعه نصف خنزير، يطعمه الخنزير، وبعدها عندما يبدو عليه الخمول بعد الوجبة الكبيرة، يقفز على ظهره. فكرة سديدة يا ستيف! كان الرجل مجنوناً تماماً. أنا معجب جداً بطريقة عمله، ولكن تعليقه على هذه المهمة كان الجزء الأكثر تشويقاً.

بينما كان يمشي داخل المستنقع ومعه نصف الخنزير استدار إلى طاقم التصوير قائلاً: "حسناً، إنه في مكان ما هنا، يا رفاق. هذا التمساح بالتحديد في غاية الجمال، ولكن لأن قدمه معتلة جداً سيكون مزاجه سيئاً بعض الشيء". كنت أفكر "سيكون مزاجه سيئاً بعض الشيء!" ثم أخذ يشرح مدى طول هذا التمساح الذي يبلغ خمس عشرة قدماً وكم أن فكيه من القوة بحيث يمكنهما اقتلاع قدميك بحركة واحدة.

بينما كان يمشي داخلاً في عمق المستنقع، أدركت فجأة أن معه طاقم تصوير. كان هناك رجلان معه يصوران الحدث، ولكن من الذي كان يعتني بهما؟ ما الذي كان ليحدث لو أن هذا التمساح قفز للخارج فجأة؟ أنا واثق من أن المصورين خطرت لهما نفس الفكرة لأن الصورة كانت تهتز قليلاً!

كان ستيف يدخل في العمق أكثر وأكثر وكان يزداد حماسه ويشرح "ربما يكون قد اشتم الدم الآن". كانت الكاميرا تركز على الخنزير وكان الدم يتقطر منه. وفجأة

لمحوا بطرف أعينهم حركة واستدارت الكاميرا، وفي تلك اللحظة بالضبط كان التمساح يتقدم نحوهم ورمى ستيف الخنزير بين فكي التمساح بالضبط ولكنه تحاشى الخنزير وتوجه نحوهم! عندها بدءوا بالهرب؛ فلم يكونوا يريدون أن يعلقوا بين فكيه. ركضوا أربع أو خمس خطوات ثم كان عليهم قفز سور ارتفاعه متران. وبوثبة واحدة كان جميعهم قد قفزوا السور. أدركوا بعد لحظات أنهم أصبحوا بمأمن، ولكن بالنظر فيما مضى، ما الذي منحهم القوة للتحرك بهذه السرعة وقفز السور؟

في ذلك الوقت، استطاع العقل الزاحف إفراز كمية كافية من الأدرينالين في أجسامهم أعطتهم الطاقة والجهد للخروج من هناك. إنك لن تريد استخدام الجزء الإبداعي من عقلك في هذا الموقف. ولا تريد التفكير بقول: "أليس من الرائع أن هذا المخلوق موجود منذ فترة ما قبل التاريخ. أليس من المذهل كم أن كل سن من هذه الأسنان تقع تحت ضغط مئات الأرطال في البوصة المربعة وأنها تستطيع اقتلاع ساقك في لحظة واحدة". إنك لا تريد فعل هذا، ولكن تريد الخروج من هناك وبسرعة. تلك فائدة عظيمة للعقل الزاحف.

ماذا عن الاستخدام السيئ للعقل الزاحف؟ قد يحدث ذلك عندما تتناقش مع شريكك أو عندما تكون عالقاً في الزحام المروري أو عندما تتلقى خبراً وتفكر: "لم أتوقع حدوث هذا". فجأة يحتدم الموقف، ويبدأ الناس في استخدام عقلهم الزاحف للتعامل مع الموقف. هذا ليس في صالحك. الأدرينالين الذي يسري في جسمك إذا لم يستهلك مثلاً في إخراجك من موقف خطير، فسيبقى في الجسم. وسوف يظهر ويسبب مشاكل صحية وتوتراً. أقلق بهذا الشأن لأني أعلم أنه إذا لم يستخدم الناس هذا الأدرينالين، فسيظهر بشتى الطرق: مرض القلب، السكتات، السرطان. أنت في غنى عن هذا.

لذلك علينا أن ندرك الطريقة التي نستخدم بها عقولنا وننتبه للأوقات التي قد تحكمنا فيها

"عقولنا الزاحفة".

كيف نقرر أي جزء من عقلنا علينا استخدامه؟ يتحدث بول ماكليان عن الجزء المركزي من المخ أو العقل الأوسط، الذي يعرف أيضاً بـ *"الجهاز الحوفي"*. يعالج

الجهاز الحوفي المعلومات مثل الذاكرة طويلة المدى، العاطفة، العادات، السلوك. في الواقع، هذا هو جزء العقل الذي يجعلك الشخص الذي أنت عليه. شخصيتك وسماتك يحكمها الجهاز الحوفي. وجهازك الحوفي هو الذي يرشح الخواطر.

قد تطرأ على ذهنك خاطرة وعليك أن تقرر، أي طريق ستأخذه هذه الخاطرة. تتجه هذه الخاطرة إلى جهازك الحوفي حيث تقطن ذاكرتك طويلة المدى، عواطفك، عاداتك، تصرفاتك، الأشياء التي تشكل هويتك. وعندها يسأل الجهاز الحوفي: "هل أرسل هذه الخاطرة لأعلى عند القشرة الجديدة، إلى الجزء الإبداعي واسع الخيال من العقل؟ أم علي أن أرسلها لأسفل عند العقل الزاحف، الجزء الذي سيقرر بسرعة، الجزء الذي سيرد، الجزء الذي سيهرب من المشكلة، يهرب من التحدي أو يصارعه؟".

إنه يتخذ هذا القرار بسرعة الضوء. كيف إذاً يمكننا تغيير الطريقة التي تُعالج بها خواطرنا؟ الأمر بسيط.

درب عقلك

قد تكون تفكر الآن، كيف يعقل أن ندرب عقولنا بينما تعالج الأفكار بسرعة الضوء؟

الأمر بسيط جداً. ابدأ بصغائر الأمور. أتذكر ردك على "كيف حالك اليوم؟" عندما اخترت أن تقول: "متألق"، إنك بالفعل تدرب عقلك على الاستجابة بإيجابية أكبر. إنك تدرب عقلك حيث تعوده على إرسال الأفكار إلى القشرة الجديدة الإبداعية واسعة الخيال. عندما يقابلك موقف أكثر خطورة أو جدية، فمن المرجح أن يرسل عقلك الأفكار لأعلى في القشرة الجديدة. لماذا؟ لأنه معتاد على إرسال الأفكار بهذه الطريقة طوال الوقت.

لمحة تألق

تخيل فريق كرة قدم. إنهم يتمرنون كل يوم. إنهم يتدربون على تمرير الكرة للاعبي الوسط. كل ما يفعلونه هو ركل الكرة لتعود إلى المدافعين. لاعبو الدفاع لا يفعلون أي شيء بها؛ إنهم فقط يمررونها بينهم.

تحين الساعة الثالثة بعد ظهر يوم سبت، تنطلق الصافرة ويبدأ اللعب. في أي طريق ستذهب الكرة؟ سيركل اللاعبون الكرة إلى الدفاع، لماذا؟ لأنهم يتمرنون طوال الأسبوع على فعل ذلك. إنهم لا يعرفون أي طريقة أخرى؛ يالها من مباراة مضجرة إضافة إلى أنها مباراة سيخسرها ذلك الفريق. ولكن ماذا لو كانوا تدربوا بطريقة أخرى كل يوم؟ عندما تذهب الكرة إلى لاعبي الوسط، يتمرن لاعبو الكرة على ركل الكرة للهدافين. يتخذ الهدافون مواقع تحدث فيها الأجزاء المثيرة من المباراة. هؤلاء هم الذين سيحققون الفوز.

وعلى ذلك، يمثل لاعبو الوسط الجهاز الحوفي، ويمثل المدافعون العقل الزاحف، ويمثل الهدافون القشرة الجديدة؛ أي الجزء الخلاق خصب الخيال من العقل. باختيار أي الطريق نرسل فيه أفكارنا بانتظام، يمكننا تدريب عقولنا على التعامل مع المواقف المختلفة بشكل أكثر إيجابية، وأغنى بالخيال.

بما أنك أصبحت تعرف هذا، فقد انضممت للنسبة القليلة من الناس الذين يستوعبون كيفية عمل عقولهم. هناك دلائل من فحوصات تصوير المخ بالرنين المغناطيسي تشير إلى أنه عندما يتعرض الناس لنفس المحفز، فإنهم يتعاملون مع المعطيات الموجودة بعقولهم بطرق مختلفة. شاهدت شريط فيديو لشخصين أحدهما يميل للانتحاب والآخر للإيجابية. وقد أجروا مسحاً لعقليهما بينما كانت أفكارهما ترد بذهنيهما. بهذا النوع من المسح يمكنك رؤية العقل يضيء عندما يفكر. تعامل الشخص الإيجابي مع المعطيات التي تلقاها -أياً كانت تلك المعطيات- باستخدام قشرته المخية الجديدة، قبعة التفكير، الجزء الإبداعي واسع الخيال من عقلك. بينما تعامل الشخص النزاع إلى الانتحاب مع أي معلومة تلقاها مستخدماً عقله الزاحف. بمعالجة نفس المعطيات بطريقتين مختلفتين، أي منهما في رأيك كانت لديه طبيعة حياة أفضل؟ الإجابة واضحة، أليس كذلك؟

نظرة عامة

إننا نستخدم عقولنا بعدة طرق مختلفة. كلما استطعنا تدريب عقولنا على استخدام القشرة الجديدة، قبعة التفكير، زادت سهولة معالجة المعلومات والحصول على نتاج إبداعي. لذلك، اختر الطريقة التي تعالج بها خواطرك لتصل إلى النتيجة التي تنشدها.

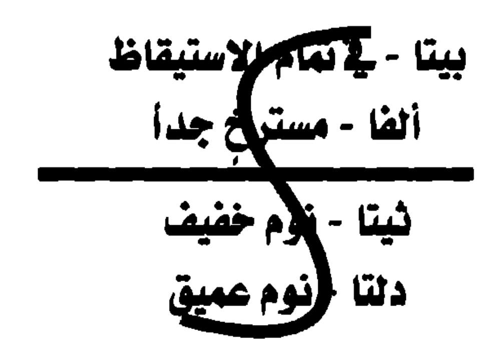
٤ القدرة على التحكم في التوتر

السمة التالية للأشخاص المتألقين هي قدرتهم على التحكم في التوتر، على تحويل التوتر إلى طاقة. كيف يفعلون ذلك؟ الأمر بسيط، إن لديهم أدوات وأساليب.

إن التوتر نتيجة حتمية للحياة. وفقاً لملاحظة "هانز سيلاي" (الذي صاغ المصطلح بصورته المستخدمة حالياً)، "لا حياة بلا توتر". إن ما يهم هو قدرتنا على التحكم في التوتر. والاسترخاء في المقدمة.

تحتاج إلى أن تفهم ما الذي يجري في عقلك عندما تكون مسترخياً بالفعل. ممارسة الاسترخاء عنصر أساسي في سبيل امتلاك الشخصية المتألقة التي تستحقها.

لنبدأ بالنظر إلى كيفية عمل موجات المخ. الآن وأنت مستيقظ تماماً، يعمل عقلك بمستوى يعرف بالمستوى *بيتا*. أنت عندها مستيقظ تماماً. عندما نبدأ في الاسترخاء ونذهب إلى مكان يشعرنا بالاسترخاء والهدوء، فهذه المنطقة تدعى *ألفا*. عندما نخلد للنوم، ننام في البداية نوماً خفيفاً، وهذه المرحلة تدعى *ثيتا*، وبعدها عندما نغط في نوم عميق، تدعى هذه المرحلة *دلتا*.



عندما نكون مسترخين قدر استطاعتنا، عند مرحلة يمكننا فيها تجديد طاقتنا بالكامل، فنحن بين ألفا وثيتا. هذه المنطقة التي تعرف *بألفا ثيتا* هي النقطة التي عليك السعي لها. يستطيع البعض فعل هذا بسرعة فائقة وببساطة شديدة. يستطيع البعض الذين يمارسون اليوجا الوصول إليها على الفور. إلا أن ذلك يتطلب تدريباً بالنسبة لأغلب الناس.

لمحة تألق

كان توماس إديسون، أعظم مخترع على مر العصور، معتاداً على الجلوس أمام مدفأته وبيده كرة ضخمة من الصلب. كانت النار والمقعد المريح يساعدانه على الاسترخاء، ولكن إذا استرخى أكثر من اللازم كان سيفلت الكرة وينتبه. لقد علم عقله أن يثبت عند نقطة ألفا ثيتا وخطرت له العديد من الأفكار الخلاقة الرائعة عند هذه النقطة.

مشاهدة التليفزيون ليست استرخاء.

يخبرني البعض: "أجل، أنا بارع في الاسترخاء. عندما أكون متوتراً، أشغل التليفزيون. عندما أجلس أمام EastEnders أشعر أني في تمام الاسترخاء". عندما تفكر في الأمر، قد يكون الاسترخاء هنا بمعنى أنك لا تفكر بشأن الكثير من الأمور؛ ولنواجه الحقيقة، لا تدعك معظم برامج التليفزيون تفكر بشأنها. ومع ذلك، إذا كنت تريد حقاً تجديد حيويتك، فأنت تحتاج للذهاب إلى مكان يمنح عقلك استرخاءً من نوع ألفا ثيتا.

أسمع الناس عادةً يختلقون شتى أنواع الأفكار المجنونة عن التوتر. "أنا أعمل بشكل أفضل في الحقيقة وأنا تحت ضغط". "القليل من الضغط يمنحني شعوراً رائعاً".

إنهم يخلطون بين *الضغط الإيجابي* (الإثارة التي قد تسبق حدثاً مهماً، مثل نزهة بالأفعوانية، وغير ذلك) والضغط السلبي (المرتبط بالهلع، والمواعيد النهائية، والقلق... إلخ).

دعوني أخبركم بقصة عن مؤسسة كنت أعمل بها، وكانت شركة تسويق. كانت مؤسسة عظيمة ولكن رئيس هذه الشركة كان يعتقد أن الموظفين سيعملون أفضل إذا كانوا تحت ضغط. كان الشعور العام في المكتب رائعاً، كان مسموحاً للناس بالقيام بأي شيء أثناء اليوم ولكنه كان يتوقع أن يخرج الموظفون كل طاقاتهم عند الالتزام بموعد نهائي لمشروع ما، ويتوقع أن يقبع الجميع خلف مكاتبهم ويعملون بسرعة على الوفاء بذلك الموعد. كل ما كان يحدث هو أن الناس كانوا يعملون أسرع. ولكنهم لم يعملوا بصورة أفضل على الإطلاق. لم يكونوا أكثر إبداعاً. لم يكونوا أوسع خيالاً؛ وإنما كانوا فقط يعملون أسرع. أعتقد أنك تغالط نفسك عندما تفكر "أجل سأعمل بشكل أفضل عندما أشعر بالضغط". لا، إنك تعمل أسرع. أحياناً يكون الدافع بعض الأدرينالين أو بعض الإثارة، ولكن اسأل نفسك: هل سيفضي هذا إلى تحقيق ما ترغب بالفعل في تحقيقه؟

لذلك فالأمر بسيط جداً. لتحقق التحكم في الغضب، لابد أن تجد طريقة لتسترخي حتى تصل لمستوى ألفا ثيتا يومياً. استمع إلى اسطوانة أو شريط الاسترخاء. تعلم كيف تهدئ أعصابك. تعلم أن تجدد طاقتك وأن تعطي عقلك الفرصة لإدراك المعطيات ومعالجتها، وللوصول إلى ذروة الإبداع.

٥ الأعمال الجسورة

السمة التالية للأشخاص المتألقين هي أنهم يقومون بأعمال جسورة. ماذا أعني بقولي هذا؟ هل من طبع الناس الذين وصفتهم بالأكثر نجاحاً والأكثر تألقاً أن يتكاسلوا وينتظروا حدوث الأشياء من تلقاء نفسها؟ هل تعتقد أنهم يتبعون القطيع؟ أم أنهم يقودون الطريق ويجعلون الأشياء واقعاً؟ ما لاحظته هو أنهم هؤلاء الأشخاص الذين يقومون بأفعال جسورة من حولنا كل يوم.

أدخل أحياناً في مناقشات مثيرة مع مدربين آخرين أو أشخاص من مؤسسات أخرى تقول: "نؤيد العمل الجسور ولكننا نرغب في إنجاز الأمور بشكل صحيح من المرة

الأولى". "إنجاز الأمور بشكل صحيح من المرة الأولى" مبدأ رائع، وخاصةً إن كنت تعمل في المراقبة الجوية (أنا أسافر جواً كثيراً!) أو كنت جراح مخ. أحياناً في الحقيقة بالنسبة لمعظم المؤسسات، أخمن أن الناس سيكونون أسعد إذا كانوا يحظون بجو يشجع على الأعمال الجسورة، وكذلك ببيئة يسمح فيها أحياناً بالوقوع في الأخطاء.

لماذا لا تخرج الآن وتبدأ في إنجاز بعض الأمور بدلاً من التحدث عنها فقط أو مشاهدة الآخرين وهم يقومون بها؟

تخيل هذا المشهد، بيل جيتس عندما أجرى معه لاري كينج مقابلة على قناة سي إن إن. لاري كينج اختبر فعلاً قوة بيل جيتس وأجبره على الإجابة عن بعض الأسئلة الشائكة بعض الشيء. ظن بيل جيتس أنه يمكن أن يفلت من الفخ بإجابة سهلة.

سأل كينج: "ما سر نجاحكم؟".

أجاب جيتس قائلاً: "إننا نتواجد في المكان المناسب في الوقت المناسب". ولكن هذه الإجابة بالطبع لم ترضِ لاري كينج.

قال كينج: "حسناً، هذا ليس صحيحاً. فالكثير من الناس يتواجدون في المكان المناسب في الوقت المناسب. ولكن انظر، إنكم مايكروسوفت، أكبر كيان على الكوكب في هذا المجال. ما الذي فعلتموه بالضبط؟".

"حسناً، أعتقد أننا كان لدينا رؤية مستقبلية للكمبيوتر الشخصي، لكمبيوتر سطح المكتب".

قاطعه كينج قائلاً: "أجل، كانت لديكم رؤية، ولكنها كانت أقل من رؤى أغلب منافسيكم. هيا يا سيد جيتس أخبرني بصدق ما سبب هذا الاختلاف؟".

"حسناً، أعتقد أن ذلك يرجع حتماً إلى جودة منتجاتنا".

أجاب كينج قائلاً: "بالتأكيد ليس هذا هو السبب". يا إلهي! حينها شعر بيل جيتس بشيء من عدم الارتياح، لذلك ضغط عليه لاري كينج مرة واحدة أخرى.

" أخبرني يا سيد جيتس، ما السبب الحقيقي وراء هذا الاختلاف؟ لماذا تأتي شركة مايكروسوفت في المرتبة الأولى؟ لماذا تعد شركتكم إلى حد بعيد الأكبر في العالم؟ لماذا يعمل ٩٠٪ من الحاسبات الشخصية بنظام مايكروسوفت؟".

التفت بيل جيتس ناظراً إليه وهو يقول بتأكيد قاطع: "إننا نحن الذين قمنا بالعمل الجسور".

أدرك لاري كينج أنه أخيراً أمسك بخيط وأراد أن يتتبعه. "أيمكنك أن تضرب لي مثالاً على هذا؟".

روى بيل جيتس قصتهم عندما كانوا يسعون لأن يصبحوا نظام التشغيل لشركة IBM وذات يوم تلقوا اتصالاً هاتفياً يقول: "تعالوا واعرضوا علينا العمل الذي تقومون به". وصلوا إلى هناك بعد ذلك بأربع ساعات قضوا منها ساعتين في رحلة الطائرة.

لم يكونوا هؤلاء مجموعة من الناس المتسكعين. لقد استقلوا طائرة على الفور وسافروا إلى هناك وقضوا مع الأشخاص من شركة IBM الوقت الذي تطلبه إنجاز المهمة. إن التاريخ يذكر هذا بالطبع لأنهم أصبحوا نظام التشغيل لشركة IBM، وواصلوا التقدم من قوة إلى قوة، ليصبحوا الشركة الأكبر في العالم.

العمل العظيم = نتائج عظيمة

لمحة تألق

لقد سجلت برنامجاً لإدارة الوقت يُسمى Time for Time - Time Management Without the Bull. وأحد الأجزاء المشهورة في هذا البرنامج هو "١٠٠,٠٠٠ فكرة"، وهو جزء مستمد من قصة عن تشارلز سكووب.

عندما كان تشارلز سكووب حياً، كان من أغنى الناس في العالم، وكان أنجح رجل في العالم. كان يدير إمبراطورية ضخمة لصناعة الصلب. وذات يوم جاءه شخص ما وقال: "سيد سكووب، أود أن أطرح عليك فكرة وأريدك أن تستخدمها لمدة شهر. في نهاية الشهر، ادفع لي فقط ما تعتقد أن هذه الفكرة تستحقه.

كانت تلك في نظر سكووب صفقة عادلة. في نهاية الشهر، رأى أن الفكرة كانت تستحق ١٠٠,٠٠٠ دولار، وهو ما يعادل الآن عدة ملايين من الدولارات.

ماذا كانت الفكرة؟ كانت فكرة بسيطة: في نهاية كل يوم دون أهم خمسة أشياء عليك أن تفعلها غداً. ما السر الحقيقي؟ عندما تستيقظ في ذلك اليوم تأكد من قيامك بالأمور الخمسة. مهما اقتضى الأمر، قم بهذه الأشياء الخمسة الأكثر أهمية. إن وصلت لأربعة فقط، فلا تجعل ذلك مشكلة. واجعل الأمر الخامس هو الأول على قائمة الغد. إجراءات من هذا القبيل لإنجاز الأمور هي التي تصنع الفرق.

نظرة عامة

قم بعمل جسور

العمل الجسور = نتائج هائلة.

علاوة على هذه السمات الخمسة للأشخاص المتألقين، هناك عنصر آخر يجعلهم رواداً في مجالاتهم، إنهم يتبعون...


3
طريقة متألقة
لتحديد الأهداف

حان الوقت لتحديد الأهداف. أليس هذا مبكراً؟ ولكني لا أعرف ما أريده بالضبط!!!

هذا أكثر إثارة مما تتخيل لأنك ستقوم بمعظم العمل وتحصد معظم النتائج خلال التسعين يوماً القادمة. لماذا ٩٠ يوماً بالتحديد؟ إنه وقت طويل بدرجة تكفي لإنجاز بعض العمل الجاد ولكنه قصير بحيث يسمح برؤية النتائج بسرعة كبيرة.

أود أن أشاركك بعض الأجزاء الجوهرية من تحديد الأهداف والتي أعتقد أنها تحدث فرقاً شاسعاً. كما تعلم من قراءتك للمقدمة، لست من مؤيدي الأهداف الذكية. إن كنت تعرف بشأنها، فأول ما أريد منك أن تفعله هو أن تنسى أمرها. الأهداف **الذكية** (المحددة، الواقعية، القابلة للقياس، والملتزمة بإطار زمني) تفيد بشكل هائل في تحديد نتائج المهام الفردية ولكني لم أقابل بعد شخصاً توصل لرؤية جوهرية باستخدام الأهداف **الذكية**.

أود أن أحدثكم عن أسلوب أكثر قوة لتحديد الأهداف باستخدام ثلاثة معايير أخرى. عندما تحدد أهدافك يجب أولاً أن تكون شخصية. وثانياً، يجب أن تكون إيجابية. وثالثاً، يجب أن تعبر عنها بزمن المضارع.

عندما أقول إن الهدف يجب أن يكون شخصياً، فهذا سيشمل "أنا" واضحة. قد يكون للمؤسسات أهداف، وهذا رائع. الأهداف المشتركة في مؤسسة مثيرة؛ الأهداف المشتركة بين زوجين محفزة؛ الأهداف المشتركة لأسرة محمسة؛ ولكننا نتحدث الآن عنك **أنت** وما سيغيرك ويغير حياتك. يبدو هذا أحياناً أنانياً بعض الشيء. حسناً، لعل الوقت قد حان لتصبح أنانياً في هذه النقطة.

لمحة تألق

عندما يتعلق الأمر بتحديد الأهداف، ستضبط المذياع على محطة تدعى:

ما الفائدة التي تعود علي من هذا؟

عندما تحدد هدفاً، فإنه يجب أن يبدأ بالضمير أنا، مثل أنا كذا أو أنا أمتلك كذا. ركز على التفكير فيما سيغيرك أنت عندما تضع هذا الهدف.

النقطة الثانية هي أن تجعل هدفك إيجابياً. لقد استعرضت اللغة الإيجابية سابقاً، لذا يجب أن تكون على دراية بالفعل بكيفية سير هذه الأمور. اختيار الكلمات المناسبة في هذه النقطة أمر شديد الأهمية لضمان حصول عقلك على التطمين المناسب لتحقيق الهدف. دعوني أضرب لكم مثالاً. قال لي شخص ما ذات مرة "لدي هدف. ها هو. ما رأيك في هذا يا مايكل؟"، وأراني الهدف، حيث كان مكتوباً: "لم أعد مديناً". ما الكلمة الرئيسية في الجملة؟ إنها كلمة مدين. قد يخطر ببالك "لماذا قد يشكل هذا اختلافاً؟ هذا هدف عظيم. إنه يريد تخليص نفسه من الدين وهو إيجابي بهذا الشأن. والجملة تبدو في زمن المضارع". ولكن اللغة الإيجابية تطالبنا بأن نختار كلمة مختلفة. الكلمات المختلفة التي اقترحتها هي "حر مالياً": "أنا الآن حر مالياً" أو "أنا حر مالياً الآن" أياً كان ما يريحك أكثر. "أنا حر مالياً" أفضل بكثير من "لم أعد غارقاً في الدين".

عليك بإلغاء
اللغة السلبية
أثناء تحديد الأهداف
وركز على جعلها
إيجابية جداً.

الأمر الثالث هو أن تحدد هدفاً باستخدام زمن المضارع. انظر إليه وكأنه تحقق بالفعل. تبدو هذه فكرة مجنونة بالنسبة للعديد من الناس. لماذا علي أن أفعل ذلك؟ ألا يمكنني قول "حسناً، يوماً ما سأصبح حراً مالياً" أو "في غضون عامين، سأصبح حراً مالياً"؟ عندما تصوغ الهدف في زمن المضارع، يبدأ اللاوعي عندك بالعمل على تحقيقه.

بصوغ الهدف في زمن المضارع، فإنك توجد "جشتالت".

(**الجشتالت**: أي صورة من أجزاء متكاملة تعطي هذه الأجزاء مجتمعة ما لا يمكن أن يعطيه الجزء الواحد منفرداً). والجشتالت تعد قوة دفع هائلة تستطيع تغيير السرعة التي تحقق بها هدفك. والجشتالت هي طريقة عقلك للتعبير عن الرغبة في إرساء النظام. إذا رقدت في يوم مشمس ونظرت إلى السماء الزرقاء والسحب تمر بها، فبعد قليل ستبدأ في تخيل الأشياء الأخرى التي قد تشبهها هذه السحب. قد تقول: "يا! انظر هناك سفينة" أو "ألا تشبه هذه السحابة عمي العجوز ألبرت؟"، السبب وراء هذا هو أن عقلك يخلق إدراكاً لصورة.

عندما تحدد هدفاً مستخدماً زمن المضارع، يقول عقلك: "حسناً، إن كانت هذه هي الصورة التي يجب أن تبدو عليها الأشياء، فماذا يجب علي أن أفعل لأجعل هذه الصورة تتحول إلى حقيقة الآن؟ هذا هو السبب الذي يجعل هدفاً يتحقق بسرعة أكبر عندما تعبر عنه بزمن المضارع.

إليك مثالاً من حياة الشخص الذي أعتقد حقاً أنه كان أفضل واضعي الأهداف على الإطلاق: إنه محمد علي كلاي.

كان محمد علي
أعظم واضع الأهداف.

أتذكر ما اعتاد محمد علي على قوله؟ أتذكر أسلوب التأكيد الذي كان يستخدمه؟ إنه مكون من كلمتين بسيطتين:

"أنا الأعظم".

لمحة تألق

ماذا كان محمد علي يقول قبل أن يصبح الأعظم؟ "أنا الأعظم"

ماذا كان محمد علي يقول عندما أصبح الأعظم؟ "أنا الأعظم"

ماذا يقول محمد علي الآن وهو لم يعد الأعظم؟ "أنا الأعظم"

إنه التأكيد التام.

فكر في الجملة، "أنا الأعظم". هل هي شخصية؟ هل هي إيجابية؟ هل هي في زمن المضارع؟

لقد فعل محمد علي أكثر من ذلك ليصبح الأعظم. كان علي يحدد أهدافه بطريقة مختلفة تمام الاختلاف. هل تذكره في مؤتمراته الصحفية قبل المباراة عندما كان يلتفت إلى خصمه وينظر في عينيه ويقول أحد تنبؤاته الشهيرة؟ كان يقول: "ستطرح أرضاً في الدقيقة الثانية من الجولة الثالثة". كان يقولها بدرجة من التأكد والإيمان كانت تجعل الخصم نفسه يقول: "أجل هذا صحيح!"، فهو يعلم عندها أنه في مأزق.

بعد المؤتمر الصحفي، كان محمد علي يفعل شيئاً مثيراً للغاية. كان يعود لغرفته في الفندق أو يعود إلى منزله، يرقد ويسترخي من رأسه حتى أخمص قدميه. ثم كان

يبدأ بالتخيل. هل يشبه هذا أي شيء آخر في الكتاب؟ كان يرى في خياله المؤتمر الصحفي تماماً كما حدث في الواقع. كان يرى نفسه وهو يقول توقعه، ولكنه بعدها كان يرسم صورة للأيام والأسابيع المقبلة ويرى نفسه يزداد قوة من أجل المباراة. كان يرى نفسه يقوم بتدريب مذهل؛ كان يتخيل نفسه وهو يستعد ليصبح أقوى وأفضل من الرجل الآخر. علم أنه لو كان خصمه مستيقظاً يجري في الخامسة صباحاً، إذاً فعليه أن يستيقظ في الرابعة صباحاً. كان يتخيل نفسه أثناء تدريبات الملاكمة وعضلاته تكبر وتقوى.

ثم كان يتخيل يوم المباراة. كان يرى نفسه يصل أمام الاستاد وعندما يخرج من سيارته يهتف الجمهور باسم واحد. كان يسمعه يقال مراراً وتكراراً: "علي، علي، علي...". كان يعزز الصورة، وينمي الشعور، ويقرب الصورة إلى نفسه أكثر، متخيلاً وشاعراً بكل كلمة وكل عاطفة صاحبتها.

ثم كان يتخيل نفسه داخلاً حجرة تبديل الملابس ويشعر بالعصابة تلتف حول يديه والقفاز يغطيها وكان يرى نفسه واقفاً جسوراً. ثم يتم الإعلان عن اسمه وهو يخرج. ويدرك بخياله الجمهور يفقد صوابه ويهتف من أجله هو فقط. اسمه فقط هو الذي سيهتفون به؛ فالجميع يقفون في صفه.

ثم يدخل الحلبة ويجول بنظره في الجمهور وهو يرى كل واحد منهم يهتف باسمه. يسمع ذلك مراراً وتكراراً، يؤكد عليه، يعلي الصوت، يؤجج العاطفة: "علي، علي، علي، علي". ثم يستدير إلى خصمه ويراه ضئيلاً. يلامسان القفازات ويبدءان الاقتتال.

وبعدها كان يتخيل كل جولة؛ وكان يتدرب بعقله على النتيجة التي يريدها. كان يرى الجولة الأولى تماماً كما خطط لها، تماماً كما تدرب عليها بعقله. تشابك، لكمات رائعة، تحركاته المشهورة وهو ينقل ارتكازه بين قدميه، يحلق مثل الفراشة، يلدغ مثل النحلة!

ثم كان يرسم صورة ذهنية للجولة الثانية، وهي أقوى وأعظم، وكان يعزز كل لحظة. ثم تأتي الجولة الثالثة، والأهم من ذلك الدقيقة الثانية من الجولة الثالثة. في تلك الدقيقة تنطلق الضربة القاضية! يضرب خصمه بلكمة في منتهي القوة، ثم يراه

يسقط أرضاً. عندما يسقط خصمه، كان علي يتخيل نفسه واقفاً فوقه يسمع الحكم يعد "واحد، اثنان، ثلاثة، أربعة، خمسة، ستة، سبعة، ثمانية، تسعة؛ أنت مهزوم!". عند هذه اللحظة، عندما يدرك أنه قد انتصر، كان يوقف الصورة ويثبتها ويحيطها بإطار من الضوء الأبيض الساطع. كان يسمي هذه الصورة "تاريخه المستقبلي".

إنه لن يفكر بعد الآن في أي نتيجة سوى تاريخه المستقبلي. طوال مدة تدريبه، كان يرى تاريخه المستقبلي. في كل مرة يسأله أحدهم عن المباراة، كان تاريخه المستقبلي هو الصورة التي تتراءى له. كل صباح عندما كان يستيقظ كان يرى بعقله تاريخه المستقبلي. كل ليلة عندما كان يأوي للفراش، كان تاريخه المستقبلي هو الصورة التي يتخيلها. لقد كان على يقين بهذا المستقبل، وكأن المؤرخين قد سطروه في وثائقهم بالفعل.

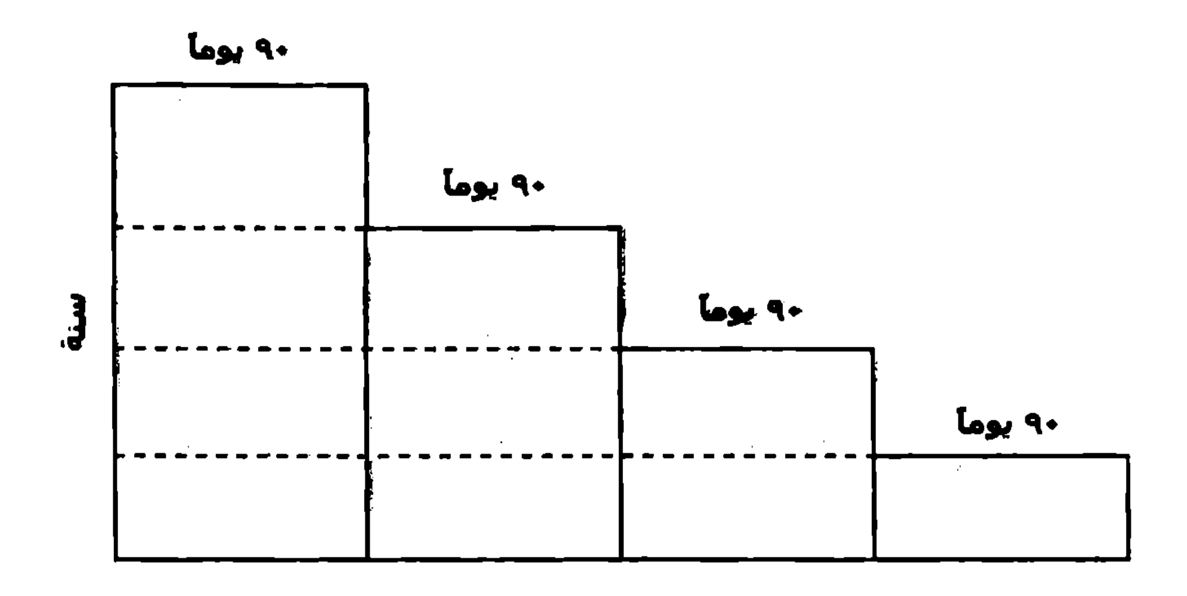
بهذا المستوى من اليقين، عندما كان يحين يوم المباراة، خمن ما الذي كان يحدث. كان خصمه بالفعل يطرح أرضاً في الدقيقة الثانية من الجولة الثالثة، تماماً كما توقع.

هذه هي الطريقة التي تحدد بها الأهداف. هل كان علي ليصل إلى كل هذا النجاح لو أنه تعلم وضع أهداف ذكية؟ "حسناً يا محمد، اجعلها محددة، قابلة للقياس والتحقيق، واقعية، داخل إطار زمني!".

لقد خلق علي إيماناً وشغفاً وأرسى ذلك في أعماق جسده بحيث يعيشه كل لحظة، يتغذى عليه، يتنفسه، يشعر به كل لحظة. بهذا المستوى من اليقين، وبهذا المستوى من الشغف، تستطيع فعل أي شيء، أي شيء تضعه في ذهنك.

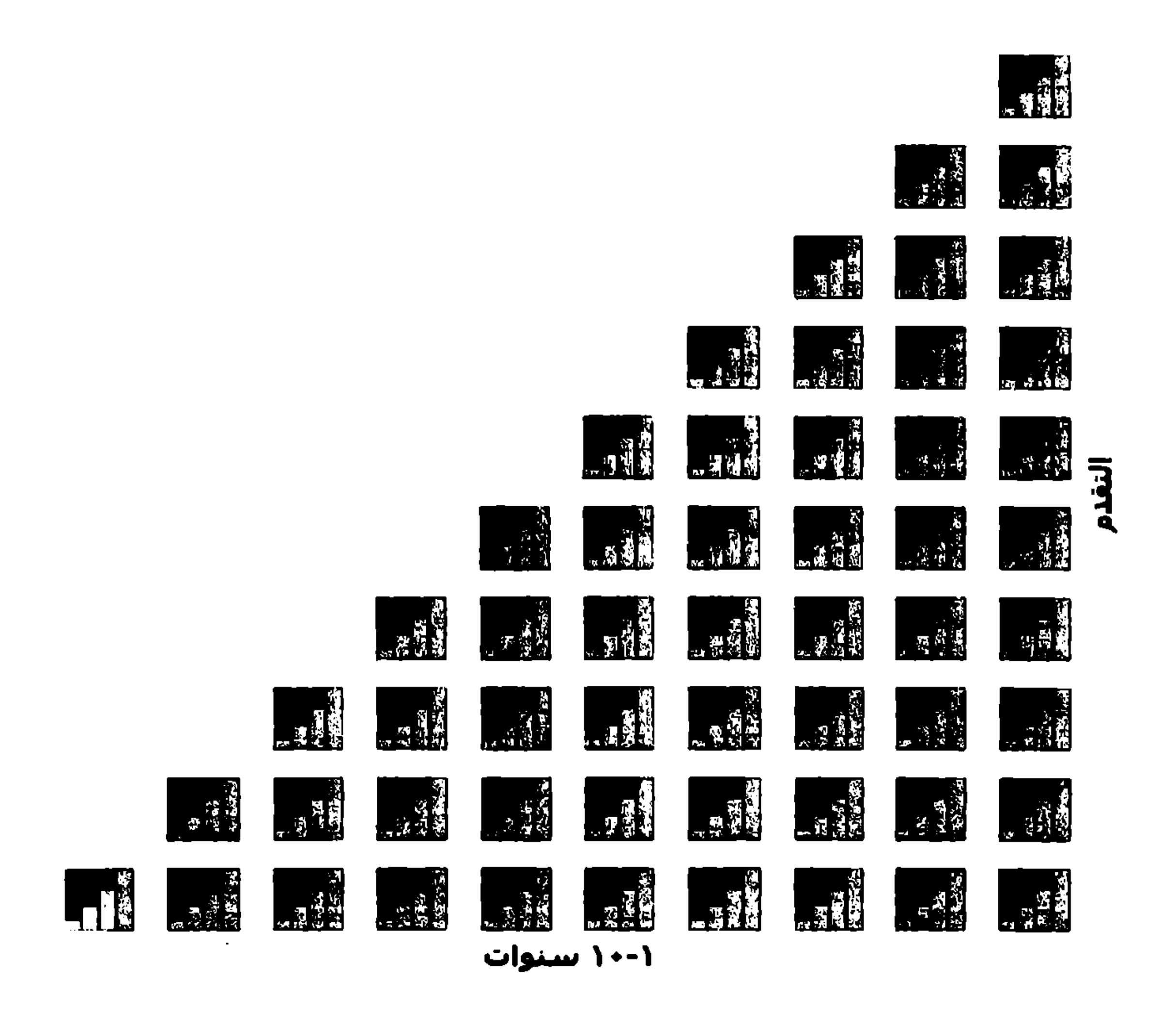
يتطلب خلق هذا المستوى من القوة شغفاً وحاجة لجعل الهدف "حتمياً". هذا هو فرضك المنزلي. ركز الآن على المجالات التي تهمك. فكر بوضوح فيما تريد تحقيقه بالضبط. بدايةً، ستضع بعض الأهداف قصيرة المدى. أعني بهذا الأمور التي ستقع خلال التسعين يوماً القادمة. أريدك كذلك أن تلقي نظرة على الموقع الذي تريد الوصول إليه خلال عام واحد؛ تذكر أن هذه المدة تعادل أربع دفعات من التسعين يوماً. ثم فكر في الموقع الذي تريد أن تشغله خلال ٥ أو ١٠ أعوام. عشرة أعوام مدة طويلة، والحدود الوحيدة هي خيالك أنت. تذكر هذه المقولة اللامعة لمايكل أنجلو:

"الخطر الأكبر على غالبيتنا ليس أن هدفنا أبعد من أن نصل إليه وإنما أنه قريب جداً ونصل إليه".



فكر لحظة في هذا.

خلال ١٠ أعوام، ستكون قد نضجت وتطورت إلى حد بعيد. يمكنك القيام بأي شيء تختار، يمكنك التواجد في أي مكان تريد. عليك فقط أن تقسم هذا إلى برامج من ٩٠ يوماً، ٩٠ يوماً من القيام بالأفعال الصحيحة. افعل هذا وستبدأ دفعات التسعين يوماً تتحد. وستتراكم أفعالك اليومية وسترى نفسك تتقدم أكثر وأكثر حتى إنه بعد مرور ثلاث أو أربع دفعات من التسعين يوماً، ستقول: "يا للروعة! انظر كم حققت!".



سيكون الأمر أشبه بسفينة يرفعها هويس القناة من مستوى لآخر؛ كل ٩٠ يوماً ستنتقل لمستوى أعلى صوب تحقيق هذا الهدف. بعد ١٠ سنوات، ستكون قد ارتقيت كثيراً، وستندهش من المدى الذي وصلت إليه.

لذلك كن عملياً وابدأ جزء التسعين يوماً الأول. بعد القيام بهذا، ستعرف كم أنه من السهل التخطيط لعامك الأول، للخمسة أعوام والعشرة أعوام القادمة من رحلة مثيرة جديدة. ابدأ بالنظر إلى الأفعال التي عليك القيام بها في هذه اللحظة.

السؤال الأول: أي جوانب حياتك تود أن تضع أهدافاً لها؟ تذكر أننا في البداية نظرنا إلى **عجلة الحياة** (صفحة ١١). كان هناك ثمانية قطاعات رئيسية في الحياة. بعض القطاعات ظهرت فيها تحديات، حيث علمت أنه كان من الضروري اتخاذ خطوة فعلية على الفور. هذه هي أول الجوانب التي عليك العمل على تحسينها. أمعن

النظر في عجلة حياتك. إن كانت درجاتك متدنية في أي قطاع منها، فعليك إذاً تحديد هدف به. إنها ضرورة ملحة. ما السبب؟ هذا القطاع يعيقك عن التقدم، يمنعك من الوصول للتوازن الذي تستحقه في حياتك. العجلة المتوازنة هي الأساس. ستجد الأمر صعباً، لذلك أجل تحديد الأهداف الكبيرة الممتدة ما لم تحقق التوازن أولاً. ثم ضع هدفاً أو اثنين في كل قطاع من قطاعات **عجلة حياتك**.

هل لديك أهداف تخص العمل؟ هل لديك بعض النواحي في عملك حيث تقول: "أجل، أود حقاً تحقيق هذا. هذا هو الموقع الذي أريد أن أكون فيه. هذا هو المبلغ الذي أريد أن أجنيه من عملي. هذه هي المبيعات التي أريد تحقيقها. هذا هو عدد الناس الذين أريد أن أخدمهم. هذا هو المنصب الذي أود أن أشغله داخل هذه المؤسسة". إن كانت تلك طبيعة الحال، يمكنك وضع أهداف تخص عملك.

ماذا عن الأهداف التي تخص علاقتك؟ ما طبيعة العلاقة التي تريد أن تربطك بالناس؟ أين تريد أن تكون؟ كيف تريد أن يراك الناس؟ كيف تريد أن تكون صورتك كصديق؟ كيف تريد صورتك كشريك؟ كيف تريد صورتك كوالد، كعم أو خال أو ابن أو ابنة؟ أيمكنك وضع أهداف بهذا القطاع أيضاً؟

ماذا عن صحتك؟ أتريد أن يطرأ اختلاف على صحتك؟ على طريقة شعورك بنفسك ومستويات الطاقة الموجودة لديك؟

ماذا عن الأمور التي ترغب فيها بشدة؟ هل تريد سيارة معينة؟ هل تريد قضاء إجازات رائعة؟ هل تريد الانطلاق واختبار أمور ما كان لك إلا أن تحلم بها؟

ابدأ بالتفكير في الأمور التي تثير حماسك بشدة، التي تنعشك فعلاً. اقضِ دقيقة في تدوين القليل من الأفكار. دون جميع الأمور المختلفة التي تبادر إلى ذهنك بشأن هذه القطاعات. فكر في الأجزاء التي قد تنقصها حياتك؛ ما هي؟ كيف ستملأ فراغها؟ تذكر أن تحسن أداءك هنا. بعض الأهداف ستكون قصيرة الأجل، وبعضها ستكون بعيدة الأجل. توقف عن القراءة للحظة، وابدأ بكتابة قائمة مطولة. هيا أقدم على ذلك.

يجب أن تكون الآن قد كتبت قائمتك. قد تحتوي القائمة على أشياء كثيرة جداً، لذلك اقرأها واسأل "ماذا أريد حقاً؟". ستتعرف على الأشياء التي تريدها حقاً، لأنها هي الأمور التي ستجلس أمامها لساعات متسائلاً عن الأسباب والاختلاف

الذي ستحدثه في حياتك. ما الأمور التي ستحفزك وأنت تنظر إلى قائمتك؟ احرص على أن يكون لديك توازن. عندما تكون أهدافك في قطاع واحد من حياتك، فسرعان ما سيبدو هذا غير كافٍ.

ممتاز. لديك الآن قائمة بالأهداف الإيجابية الشخصية المكتوبة في زمن المضارع. لقد اتخذت خطوات واسعة في سبيل اقتحام قطاعات عجلة حياتك التي حصلت فيها على نتائج متدنية وأنت بصدد وضع خطة لمدة ٩٠ يوماً لتبدأ بسرعة في تحقيق أهدافك. إنك تتقدم صوب التألق بسرعة. لقد رفعت الأسس، لذلك إذا كنت مستعداً فقد...


4
حان الوقت
لتصبح متألقاً

عندما فازت سيدني بتنظيم أوليمبياد عام ٢٠٠٠ عاشت أستراليا فترة من البهجة والحماس. لقد أتيحت لي فرصة مؤخراً للعمل في سيدني وميلبورن. عندما كنت ألتقي بالناس وخاصة في سيدني، شعرت بجو من الطاقة والحماس الفريد. كان الناس متحمسين لما يحدث لبلدهم، الأعمال تزدهر، السياحة تنتعش لأعلى معدلاتها. سألت عما إذا كانوا يستطيعون تحديد السبب وراء هذا الاختلاف. أشار العديدون إلى لحظة محددة: اللحظة التي تأكدوا فيها من أنهم سيستضيفون الأوليمبياد في الألفية الجديدة.

بدأت أتحدث إلى الناس وأطرح العديد من الأسئلة. حالفني الحظ لأقابل الرجل الذي كان يشغل منصب مدير إضاءة أوليمبياد سيدني وسألته عن حفل الافتتاح. لا أعلم ما إذا كانت قد سنحت لديك الفرصة لمشاهدة حفل الافتتاح، ولكنه كان أعجب من أي شيء رأيته في حياتي، من أي حدث تم عرضه من قبل، في أي مكان. كان أكثر زهواً، إثارة، شغفاً، كانت المؤثرات البصرية والمؤثرات السمعية أكثر، كانت الإضاءة والألعاب النارية أفضل. خرج كل شيء في أفضل صورة؛ كانت الصورة العامة لكل شيء مذهلة راقية الذوق وكان كل شيء ناجحاً.

سألت المدير كيف خططوا لحدث مثل هذا وما السبب وراء هذا التميز؟ فرد قائلاً:

> "مايكل، لقد بدأ التخطيط منذ سنوات قبل الحدث، اجتمع كل من كان عليهم الإسهام في إخراجه، الفريق المبدع. دخل المدير التنفيذي لأوليمبياد سيدني، ساندي هولواي إلى الغرفة. نظر إلينا وقال: 'هذا ملخص حفل افتتاح أوليمبياد عام ٢٠٠٠. أريدكم أن تحصلوا على تسجيل لكل الدورات الأوليمبية التي سبق أن أقيمت. أريدكم أن تحصلوا على شرائط فيديو؛ أريدكم أن تعثروا على كتب؛ أن تأتوا بصور فوتوغرافية؛ أريدكم أن تنبشوا عن التسجيلات الصوتية القديمة؛ أريدكم أن تجروا مقابلات مع الناس؛ أريدكم أن تكتشفوا السبب الذي جعل هذه الأحداث السابقة بذلك المستوى من الإثارة. ثم أريدكم أن تأخذوا من كل حدث أفضل ما فيه وأكثر ما فيه إثارة، وأكثر ما فيه إيحاءً وشغفاً. ثم اجمعوا كل المعلومات مع بعضها. ضاعفوا هذه المعلومات ملايين المرات وتلك هي نقطة الانطلاق!'".

واختتم صديقي الجديد الحديث قائلاً:

"لقد كنا جالسين هناك يا مايكل وأبداننا مقشعرة. كنا نعرف أننا بصدد حدث تاريخي. كنا نعرف أننا علينا القيام بشيء فريد من نوعه. كنا متحمسين للغاية. وطوال الأعوام الخمسة التالية كان الحماس في زيادة مستمرة. كان علينا اختراع تكنولوجيا حديثة لدعم أفكارنا. كنا نريد القيام بأشياء غير مسبوقة. وبفضل الحماس، بفضل الشغف، بفضل القيادة استطعنا تنظيم حفل افتتاح غير مسبوق. ليس هذا فحسب، ولكن الأوليمبياد كلها استمرت على هذا المنوال. كان لدينا أفضل نظام مواصلات، كانت تلك الأوليمبياد الأحسن تنظيماً في رأي لاعبي القوى والصحافة، وكانت الأنظف، والأعلى جودة. اتفق الجميع على أن سيدني ارتقت لمستوى أعلى وحققت شيئاً كان حقاً متألقاً".

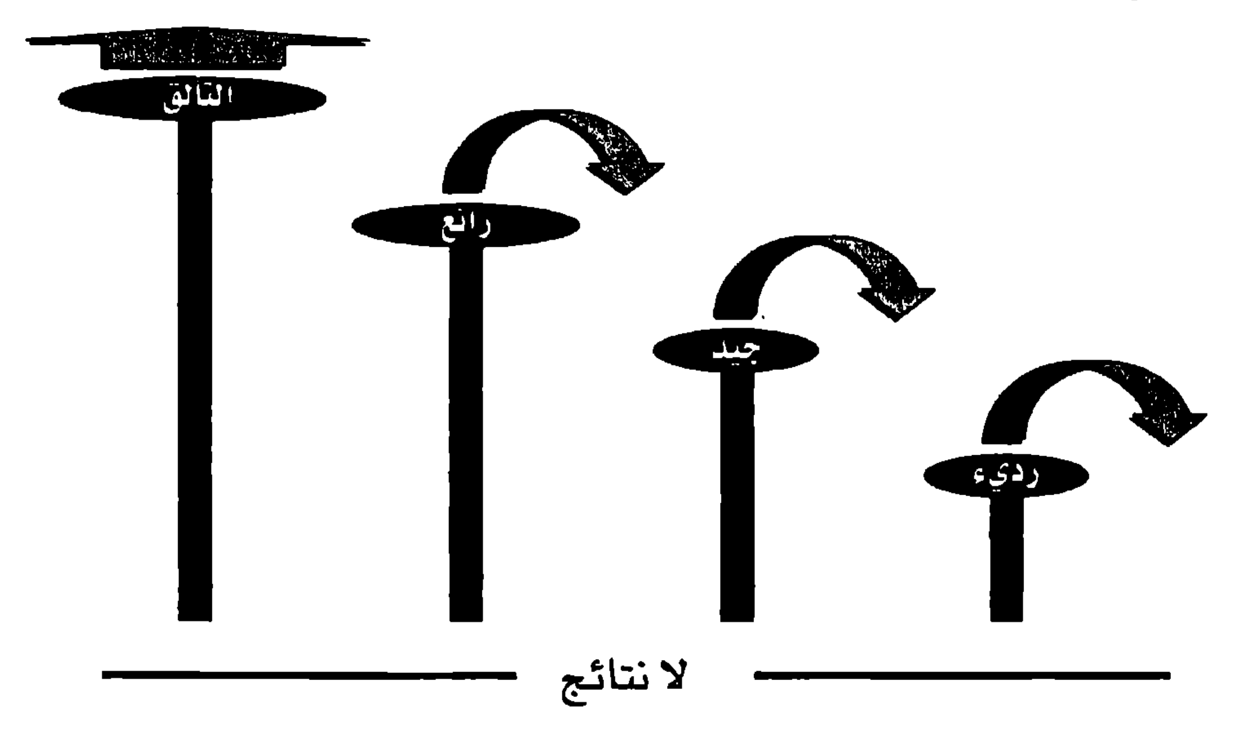
لماذا حدث هذا؟ كيف حدث؟ فكر في الأمر؛ لقد ولت أيام العمل الجيد. لم يعد يكفي أن يكون الإنسان "جيداً". في الواقع، في العروض التقديمية مع الشركات عندما نعمل معهم في تقديم برامج داخل الشركة، أبدأ عادة بقول: "لقد أجريت بعض الأبحاث والخبر السار هو أنكم جيدون". عادة ما يبتهج المندوبون هنا ولكني أردف قائلاً: "ولكن هناك بعض الأخبار غير السارة؛ وهي أنكم جيدون، والعمل الجيد لم يعد كافياً على الإطلاق".

ولكن الأمر لا ينتهي عند ذلك. يبدو أن بعض المدن الاسترالية الأخرى تسعى لاستقلال قطار التألق. كان هاري نيكولايدس حارساً بفندق ريدجز في ميلبورن. لقد حالفني الحظ لأقابله مؤخراً أثناء رحلة وقد أثر في حياتي بعدة طرق. أولاً، يتميز هاري بشخصية استثنائية ويسهل التفاهم معه ولديه العديد من الحكايات ليرويها عن خبرته وحياته كحارس. غير أن هدف هاري لتقديم خدمة خمس نجوم بأي طريقة ممكنة تصدرت انتباهي بسبب لفتة مميزة قام بها. كالمتوقع، نظم هاري رحلة قصيرة لزيارة الأماكن السياحية في المدينة وكان هناك علامة على الأماكن الرئيسية على الخريطة، ووفر أسماء رؤساء خدم المائدة في المطاعم، وتذاكر مجانية لبعض الأماكن الرئيسية، وأرقام تليفونات شركات السيارات الأجرة، وجداول مواعيد الترام. هذا هو ما يجيد هاري عمله؛ التأكد من تلبية كل احتياجاتك. إلا أن ما ألهمني هو اهتمامه بالتفاصيل.

في اليوم الثاني من إقامتنا، رأى هاري منتج أعمالي يمشي عبر صالة الاستقبال وسأل لماذا لم أكن معه. فأخبره بأنه كان ذاهباً إلى الموقع الذي سنقيم فيه التدريب في اليوم التالي، وأنني بعدها سأسترخي بقرب حمام السباحة لساعتين. بدأ عقل هاري على الفور في التفكير في الطرق التي يحسن بها استرخائي، وأرسل مع تحياته نادلاً ببعض المرطبات الباردة ونسخة من كتابه Concierge Confidential. كان التوقيت الذي اختاره لا تشوبه شائبة؛ حيث كنت بدأت أشعر بالملل وأبحث عن شيء ما أفعله.

يروي الكتاب حكايات عن التألق والخدمة التي تفوق ما تقتضيه واجبات الوظيفة. قرأت بعدها كيف كان هاري يعتني بالسياسيين، وكيف ساعد في إصلاح القبعات في الميعاد استعداداً لكأس ميلبورن، وعشرات الحكايات عن المكائد والخدع التي كانت تحوم حول الفندق.

التألق قد لا يحتاج سوى لفتة صغيرة، أو فارق ضئيل. تخيل أن السباق الأوليمبي لمسافة ١٠٠ م عدواً للرجال على وشك أن يبدأ. ما الفارق الزمني الذي يجب أن يسبق به العداء الفائز بالميدالية الذهبية عن العداء الذي يحتل المركز الثاني؟ في أوليمبياد أثينا ٢٠٠٤، كان الفرق بين المتسابق الأول والثاني والثالث جزءاً من مائة من الثانية.



وما الذي أحدثه هذا الفارق الزمني الضئيل بين الثلاثة رجال في الدقائق والساعات والأيام والشهور التالية؟ حسناً، حصل الفائز على ميدالية ذهبية. يا! وملايين الدولارات من الرعاة الرسميين، وهناك بعد ذلك فرصة للعمل مع أفضل المدربين والحصول على أفضل الأجهزة ولا ننسى الترشيح للعدو في أي سباق بأي مكان في العالم؛ فالجميع يريد البطل الأوليمبي.

فكر للحظة في الأشخاص الذين جاءوا في المرتبتين الثانية والثالثة. لقد تأخروا عن الميدالية الذهبية وكل هذه المميزات بجزء من مائة من الثانية. لقد قضوا عشر سنوات في التحضير لهذه اللحظة ثم ضيعوها في جزء من الثانية.

الخبر السار هو أنك لست على الأرجح لاعب قوى أوليمبياً، وهذا خبر سار لأن القمة تتسع لكل من يقرأ هذا الكتاب. ولكن عليك أن تعلم القواعد.

لنلقِ نظرة على المقياس المدرج في الصفحة السابقة الذي يوضح النتائج التي يحصل عليها الناس مقابل الجهد الذي يبذلونه. كما ترى، لا تحصل على نتائج على خط القاعدة، لا شيء يحدث على الإطلاق. فوق هذا الخط مباشرة، لديك عمل رديء. بالطبع إن قمت بعمل رديء فستكون النتيجة المتوقع أن تحصل عليها رديئة. لا نريد القيام بعمل رديء، لذا فلننتقل للمستوى التالي. المستوى الذي يلي رديء هو القيام بعمل جيد. كما سبق وأوضحت، من الذي يريد القيام بعمل جيد؟ أنا لا أريد ذلك، لأنه كما ترى في الرسم التخطيطي، عندما تقوم بعمل جيد هذه الأيام، ما النتائج التي ستحصل عليها؟ لا، ليست نتائج جيدة! فقط إن كنت محظوظاً جداً! من يقوم بعمل جيد يحصل في الحقيقة على نتائج رديئة. كيف أعلم ذلك؟ لأنك إذا قمت بعمل رديء لا تحصل على أي نتائج؛ فلن يكون لك مكان في قطاع العمل أو ستكون زائداً عن الحاجة أو تستطيع بالكاد أن تحيا. هل تستطيع أن تتخيل أنك تدير فندقاً أو مطعماً أو تنسق العمل في شركة تجارة بالبريد وأنك تقوم دائماً بعمل رديء، إلى متى كنت ستستمر في العمل؟ لم تكن لتستمر طويلاً على الإطلاق. وعلى هذا، إذا كان القيام بعمل رديء يعني طردك من العمل، فمن المنطقي أن القيام بعمل جيد سيأتي بنتائج رديئة. قد يكون هذا محبطاً بعض الشيء ولكن الأمثلة عليه كثيرة.

عندما أمكث في فندق أمشي عبر ردهة الاستقبال، أسجل وصولي، أذهب إلى غرفتي وأقل ما أتوقعه أن تكون الغرفة في غاية النقاء. يجب أن تكون نظيفة. يجب أن تكون المناشف أنيقة. يجب أن تكون الملاءات على السرير حسنة الترتيب. يجب أن تكون الستائر مضبوطة ويجب أن يكون التليفزيون يعمل بجهاز تحكم عن بعد. هذه هي

الأشياء القياسية. لن تجعلني كل هذه الأشياء أفكر للحظة في أنهم قاموا بعمل رائع. فأقل ما أتوقعه هو أن يكونوا قد فعلوا كل هذا وأكثر. لماذا؟ لأن أقل ما يتوقعه الناس هذه الأيام هو العمل الجيد. عملاؤك في انتظار المزيد وكذلك عائلتك. فلماذا إذاً نكتفي بالعمل الجيد إذا كان سينتهي بنا الأمر إلى الحصول على نتائج سيئة؟

العمل الجيد هو أقل ما يتوقعه الناس هذه الأيام.

ما الخطوة التالية؟ الخطوة التالية هي أن تتعدى المستوى الجيد وتقوم بعمل رائع. وعندما نقوم بعمل رائع، نأمل في الحصول على نتائج رائعة، لكن انظر إلى النموذج. إننا نقوم بعمل رائع ونحصل على نتائج جيدة. آه! هل فهمت الفكرة؟

يقضي معظم الناس والمؤسسات وقتهم في العمل بمستوى يتراوح بين الرديء والجيد. بين حين وآخر، يرتقون نحو المستوى الرائع. النتائج التي تعود عليهم تكون جيدة، إذاً ماذا يحدث؟ إنهم يصابون بالإحباط ويهبطون إلى نفس المستوى الذي كانوا عليه من قبل، ويعودون إلى القيام بالعمل بصورة جيدة أو رديئة. قد يكون هذا محبطاً بالنسبة للعديد من الناس. فأنت تعمل بجهد كبير وتقوم بعمل رائع وتحصل على نتائج جيدة. راجع إيصال راتبك، هل تتقاضى أجراً كبيراً؟

لقد اعتدت القيام بأعباء كبيرة من العمل الخيري بحكم تجربتي كجامع تبرعات للعديد من المؤسسات المختلفة. كانوا يخبرونني كم أن حملتهم الأخيرة كانت "رائعة". كنت أسألهم "ماذا كان الهدف من الحملة؟".

"نريد جلب النقود، ونريد مساعدة الناس، ونريد القيام بعملنا، لذلك نحتاج لمال وفير في المؤسسة". ثم كنت أطرح عليهم السؤال المهم: "كم من النقود جمعتم؟"، وكانوا عادة يردون: "حسناً، كانت النتائج جيدة". ثم تبدأ المؤسسات بتبرير النتائج الجيدة بقول: "فكر في الوعي الذي كسبناه من أجل المؤسسة. فكر في الصورة التي

رآنا الناس بها". في نهاية الأمر، كانوا قد قاموا بعمل رائع ولكن المال -الشيء الذي كانوا يريدون جلبه لتغيير المؤسسة والذي كان سيدعم قضيتهم- كان جيداً فحسب.

لذا، بالنظر إلى هذا النموذج، أما من مكان آخر تستطيع الذهاب إليه؟ إنه موجود وهو جزء صغير، مجرد فارق بسيط. إن تخيلته، فستجده يقع على بعد بضعة ملليمترات بين المستوى الرائع والمستوى الذي يليه الذي يسمى التألق! وهذا هو مفتاح هذا الكتاب. النجاح الحقيقي والسعادة يعني ألا تكتفي بالقيام بعمل جيد فحسب، ولا حتى القيام بعمل رائع، وإنما يعني القيام بعمل متألق!

النجاح الحقيقي يعني القيام بعمل متألق!

لمحة تألق

يعتمد التألق على الارتقاء لهذا المستوى الأعلى، التقدم خطوة واحدة للأمام، بذل هذا الجهد الإضافي. إنه يعتمد على الاهتمام أكثر، الفهم أكثر، البحث أكثر، العطاء أكثر، وبتحقيق هذا ستؤدي عملاً متألقاً. ابذل الجهد الذي لا يبذله الآخرون.

هذا هو الجزء الأكثر إثارة في العملية كلها. عندما تؤدي عملاً متألقاً، لا تحصل على نتائج رائعة، وإنما تحصل على نتائج متألقة! المكافآت تكون متألقة، والتأثير على الآخرين يكون متألقاً، وطبيعة حياتك تصبح متألقة. أعلم أن هذا ليس عادلاً ولكنه حقيقي.

إذا استوعبت قوة هذا المفهوم، فستقول على الفور: "هذا هو المستوى الذي أريد أن أصل إليه. هذا هو المستوى الذي أريد أن أصل إليه في أكثر قطاعات حياتي أهمية". ستنشد عملاً متألقاً وتحصل على نتائج متألقة. على الرغم من ذلك، فالطاقة التي عليك تسخيرها للوصول إلى التألق هائلة، لذلك لابد أن تكون هذه النقطة شديدة الأهمية بالنسبة لك، وإلا فلن تتمكن من توفير الالتزام والطاقة والشغف والحماس التي ستحتاجها لتحقيق التألق.

لقد شعرت بإثارة كبيرة عندما بدأت أستوعب هذا المفهوم لأول مرة. لقد أدركت على المستوى الشخصي أن هناك قطاعين من حياتي أود أن أقوم فيهما بعمل متألق، حيث لم يكن العمل الرائع كافياً، حيث كان العمل الجيد سيتسبب في صدمة؛ وحيث كان العمل السيئ فكرة لا أستطيع حتى أن تخطر على بالي.

أردت أولاً أن أصبح متألقاً كأب. لدي ولدان رائعان، وأدركت أنه من الأمور المهمة -إن لم يكن أهمها على الإطلاق- في الحياة أن أكون أباً عظيماً. وأردت ثانياً أن أكون متألقاً في العمل الذي أقوم به وأردت ثالثاً أن أكون زوجاً متألقاً.

والد متألق

من السهل أن يقول الإنسان إنه يريد أن يكون والداً متألقاً، أليس كذلك؟ إنها إحدى العبارات التي يرددها الناس على ألسنتهم بسهولة: "أجل، أريد أن أكون أباً أو أماً عظيمة". ويوافق الجميع: "إنها فكرة رائعة. يا لها من خطة مدهشة!". ثم تدرس الخطوات الفعلية التي تحتاج لاتخاذها.

أود أن أخبركم بقصة، وهي قصة شخصية. أنا لا أقدم أي اعتذارات عن هذا لأنه في النهاية ستدرك كيف تستطيع أن تطبق هذا على قطاعات عديدة من حياتك أيضاً. السبب وراء حماسي لأخبركم بهذه القصة هو أنني رأيت النتائج على مدار الأسابيع والشهور والسنين منذ قمت بشيء بسيط بطريقة متألقة.

عندما كان عمر ابنتي ٦ أعوام، كان عيد الحب على الأبواب. أذكر أني اعتقدت أن إحضار بطاقة تهنئة بعيد الحب لابنتي "سارة" فكرة جيدة. وقد فعلت ذلك. كانت ليلة عيد الحب، وكنت أقود السيارة في طريقي إلى المنزل، كنت مرهقاً، وكنت قد بذلت مجهوداً كبيراً في العمل. توجهت إلى محطة بنزين ودخلت متجراً صغيراً. أذكر أني كنت واقفاً أنظر إلى البطاقات القديمة التي كانت متاحة. كان هناك بطاقة واحدة رأيت أنها مناسبة. أخذتها إلى المنزل وكتبت "عيد حب سعيد. استمتعي بعيد حب رائع. فأنت رائعة في نظري"، ووضعتها تحت وسادة سارة. استيقظت في الصباح التالي، وعندما فتحت البطاقة نظرت إليها وقالت: "كم أن هذا لطيف!"، ثم وضعت البطاقة على الرف وذهبت إلى المدرسة. في غضون أسبوع كانت البطاقة قد اختفت. كلانا يعلم أن العمل كان جيداً ولكن النتائج كانت رديئة.

على مدار العام التالي بدأت أكون فهماً عن المعنى الحقيقي للتألق. لاحظت أن عيد الحب كان قد أتى مجدداً وكنت حينها ملتزماً حقاً بأن أكون أباً متألقاً. بدأت أفكر؛

ماذا كان الأب المتألق ليفعل؟ لم يكن ليقف في محطة بنزين في ليلة عيد الحب يبحث عن بطاقة لابنته؛ وإنما كان ليحصل على بطاقة في توقيت مناسب ويجب أن تكون البطاقة ذات أهمية لها.

بدأت بالتحدث طويلاً إلى سارة لأكون صورة عن الأشياء التي كانت تهمها حينها. كان هناك شيئان أساسيان: القطط الصغيرة وفرقة البوب التي تدعى ستيبس. كانت تحبذ فكرة اقتناء قطة صغيرة وكانت تحب الاستماع إلى فرقة ستيبس وتأدية حركات رقصهم. في اليوم التالي وجدت رقماً تليفونياً على أسطوانة لفرقة ستيبس، فاتصلت بمسئولي التسويق لفرقة ستيبس وسألت ما إذا كانت لديهم بطاقات لعيد الحب خاصة بالفرقة. كان الرد: "لا، آسف لذلك، ولكن شكراً جزيلاً على الفكرة".

أجبت قائلاً: "حسناً، هل متاح لديكم أي منتج جديد؟".

"نعم لدينا. لدينا بعض البضاعة التي ستكون متاحة من أجل الجولة التي ستبدأ خلال الشهرين المقبلين".

لقد كنت متحمساً لحقيقة ذهابهم في جولة، ولكن الجميع كان يعرف عنها وقد بيعت كل البضاعة. أخبرني الفتى اللطيف الذي يعمل بمكتب فرقة ستيبس أنه في الجمعة التالية، سيتم الإعلان عن أربعة مواعيد جديدة، أحدها في لندن والثاني في جالاسكو والثالث -وهو المحلي بالنسبة لي- كان في نيوكاسل. كانت التذاكر ستطرح للبيع في التاسعة صباحاً!

عاهدت نفسي على الحصول على تذاكر ووضعت خطة لفعل ذلك. هناك طريقتان لشراء التذاكر. كلم الخط الساخن لبطاقة الائتمان؛ خذ ثلاثة أرقام تليفونية واستمر في الاتصال، فقط لتكتشف عندما تصل إلى الحفل أن التذاكر تبعد أميالاً عن المسرح! أو اتبع أفضل طريقة للحصول على التذاكر وهي أن تذهب وتقف في الصف.

لذلك استيقظت صباح تلك الجمعة في الخامسة صباحاً، قدت السيارة حتى تليوست أرينا في نيوكاسل، سرت في الجوار ورأيت أمامي في السادسة صباحاً حوالي ٥٠٠ طفل جميعهم بانتظار شراء تذاكر فرقة ستيبس. تذكر أن هذا الوقت كان بداية شهر فبراير حين يكون البرد قارساً. كان آباؤهم وأمهاتهم يقفون حولهم متجمدين برداً ولكن الأطفال لم يكونوا كذلك، لقد كانوا يتراقصون حول مسجل ضخم.

فكرت لحوالي ثانيتين وقررت أن أصبح طفلاً. قفزت في وسط الجماهير. كنا نغني

الأغاني، ونقضي وقتاً رائعاً، وقد مرت الساعات مسرعة. وأخيراً فتحوا شباك التذاكر. أذكر عندما وصلت إلى مقدمة الصف وقلت: "أريد تذكرتين لمكانين بحيث يبدو المنظر من هناك رائعاً ولكني لا أريدهما قريبين جداً من المقدمة حتى لا تخاف ابنتي من الجماهير".

قالت السيدة التي تقف في شباك التذاكر وهي تعرض علي خطة للجلوس: "انظر إلى هذا". أرتني تذكرتين لمكانين على منصة مرتفعة قليلاً تبعد عن المسرح حوالي ٢٠ متراً (إنك لا تحصل على تذاكر من هذا النوع عندما تتصل بالخط الساخن لبطاقة الائتمان!). أخذت التذاكر ومنحت نفسي درجة عقلية على مقياس التألق. لقد فعلت عملاً أكثر من جيد، ولكنه لم يكن متألقاً بعد!

كان الشيء التالي الذي عليّ فعله هو إيجاد بطاقة عيد حب مناسبة. بعد أن ذهبت لخمسة أو ستة متاجر، وجدت في النهاية بطاقة لطيفة على واجهتها قطط ظريفة. كتبت بداخلها ملحوظة صغيرة تقول: "سارة، هل تودين الخروج معي في موعد يوم ٢١ مايو؟". ووضعت التذاكر بداخلها ثم أدركت أنه ينقصني القيام بشيء آخر.

عندما كنا نقضي الإجازة في العام السابق لذلك الوقت، أغرمت سارة برائحة وجدتها في محل عطور. لم تكن تلك في رأيي أفضل رائحة، كانت ما قد أسميه معطر ما بعد الحلاقة لرجل عجوز. كانت كل يوم ترشني بهذا الشيء وكنا نمشي مارين بالمتاجر المحلية. كانت هذه الرائحة تعجبها. بحثت في مدينتي لأرى ما إذا كنت أستطيع الحصول عليها. للأسف لم أجدها في أي مكان، لذلك كان علي أن أقود السيارة حتى نيوكاسل فقط لأحصل على عينة لزجاجة منها وأطلب منهم أن يرشوها على البطاقة. وضعت التذاكر في ظرف، أغلقته، وكتبت عليه اسمها وعنوانها ثم وضعته في صندوق البريد. لماذا وضعته في صندوق البريد وليس تحت وسادتها؟ لأن الأطفال يحبون الحصول على الأشياء بالبريد!

جاء صباح عيد الحب. نزلت سارة الدرج وسارت متمهلة باتجاه الباب الأمامي ثم ارتسمت على وجهها ابتسامة عريضة وهي تأخذ البريد وقالت: "لا أصدق... بطاقتا تهنئة بعيد الحب من أجلي!". باعتباري والدها، كنت أفكر ممن أتت البطاقة الأخرى! كانت الأولى من أحد أقربائنا كبار السن، نظرت إليها ووضعتها على الرف وانتهى الأمر.

ثم فتحت البطاقة التالية. وما أن فتحتها حتى أثارت الرائحة التي رششتها عليها في ذاكرتها "جو الإجازة". ارتسمت على وجهها ابتسامة عريضة. ثم أخرجت البطاقة من

الظرف ونظرت إلى واجهتها حيث رأت صورة هذه القطط الجميلة اللطيفة. تذكر أن القطط كانت رقم واحد في قائمة الأشياء المهمة بالنسبة لها حينها. كانت تكرر "يا إلهي! انظر إلى القطط. يا للروعة، إنهم في غاية اللطف". لقد كانت في الواقع مشغولة بالقطط جداً حتى إنها أسقطت التذاكر على الأرض. فتحت البطاقة وقرأت الكلمات بصوت عالٍ: "هل تودين الخروج في موعد معي يوم ٢١ مايو؟". نظرت سارة إلي نظرة فاحصة وقالت: "لابد أن هذه منك يا أبي. ما الذي تخطط له. هيا يا أبي أخبرني. ما الأمر؟".

قلت لها: "سارة، ألقي نظرة على الأرض". نظرت سارة لأسفل والتقطت التذاكر من على الأرض. انفتح فمها الصغير. كانت سارة في إثارة شديدة؛ بدأت قدماها تتحركان، ويداها تهتز، واتسعت عيناها كأطباق الفنجان. "يا للروعة! هل سنرى فرقة ستيبس حقاً؟"، "أجل، إننا ذاهبون بالفعل، إننا ذاهبون بالفعل".

في ذلك اليوم، أخذت سارة التذاكر والبطاقة إلى المدرسة وأرتهم للجميع. ولحسن الحظ عادت التذاكر للبيت. ثم بدأت سارة تحسب العد التنازلي لموعد الحفل وبدأت تتعلم كل حركات الرقص وكل الأغاني (مجدداً!).

حانت ليلة الحفل. قدنا السيارة إلى نيوكاسل، كانت متحمسة للغاية ولكنها أيضاً كانت متوترة قليلاً. دخلنا وتقدمنا للأمام، كلما تقدمنا كان أحد رجال الأمن يوقفنا يفحص تذاكرنا ويشير إلى الأمام ويقول: "استمروا في المشي". كلما صرنا أقرب إلى المقدمة كانت سارة تشد على يدي أكثر. عندما اقتربنا من خشبة المسرح، أشاروا إلى صف طويل من المقاعد وكان المقعدان هناك بالطبع، مرتفعان قليلاً عند مقدمة المنصة. تحركنا نحو المقعدين الموجودين في الوسط؛ المخصصين لنا نحن! لقد شاهدنا عرضاً مذهلاً ذلك المساء؛ وكأن الحفل كله كان من أجلنا فقط. كانت سارة تقفز في الهواء وقضينا أمسية رائعة.

كلانا قضى وقتاً ممتعاً، ولكن اللحظة المتألقة الحقيقية مررت بها عندما كنا في طريق العودة للمنزل. كنا في السيارة والتفتت سارة إلي قائلة: "أبي، إن اليوم أفضل يوم في حياتي". سأتذكر هذه العبارة دائماً لأنها قالتها بدرجة عالية من الإخلاص والإيمان بأنه كان فعلاً أحد أفضل أيام حياتها. سيدوم معي هذا إلى الأبد، ولكن احذر مع من أيضاً سيدوم هذا؟ كلما مررنا بالسيارة بالقرب من المنطقة، تتحدث سارة عن الوقت الذي ذهبت فيه لمشاهدة فرقة ستيبس عندما أعطاها والدها البطاقة التي عليها قطط. إنها لا تزال تحتفظ بالبطاقة إلى الآن وقد مرت سنوات. وهي تخبر أصدقاءها باستمرار عن تلك الأمسية الرائعة، البطاقة والعطر والمقاعد.

لمحة تألق

عندما تضع معياراً متألقاً، عليك أن تتقدم باستمرار. عندما تضع لنفسك معياراً جديداً وتفهم سبب رغبتك في أن تصبح متألقاً، ستكون دائماً في تأهب وإثارة. هذه هي المتعة الحقيقية، وهذا هو المنبع الذي يستمد منه الحماس للحياة.

ما الرسالة التي أريد توصيلها إليك من هذه القصة؟ إنها بسيطة جداً: إن كنت مهتماً بأن تكون متألقاً في أمر ما، فاحكم الآن بصدق على موقعك الحالي على المقياس. هل تعمل حالياً بمستوى سيئ؟ هل تعمل حالياً بمستوى جيد؟ أم هل تعمل بمستوى رائع؟ أياً كان المستوى الذي تعمل به، فالرسالة بسيطة! تقدم.

الرسالة بسيطة. تقدم!

عليك أن تتقدم للمستوى التالي. ما أن تقرر أن تتقدم للمستوى التالي، فافعل ما يلزم لتحقيق ذلك؛ حينها ستحصد ثمار عملك. لن تحصل على مكافآت جيدة فحسب ولا مكافآت رائعة فحسب، ولكن ستحصل على مكافآت متألقة. كيفما قست الأمور، ستحصل على نتائج متألقة.

هناك العديد من الأمثلة التي نستطيع أن نقرأها وندرسها اليوم، أمثلة لأشخاص قرروا التقدم نحو التألق. إحدى القصص الأكثر إثارة وإلهاماً هي قصة عن إلين ماك آرثر، التي قررت في ذلك اليوم أن تصبح واحدة من أفضل بحارة اليخوت في العالم. ما فعلته كان لا يصدق. لقد بدأ الأمر عندما كان عمرها ٨ سنوات وذهبت مع عمتها لقضاء إجازة باليخت الشراعي. قالت: "كم أحب هذا!"، وأشعل هذا شغفها للإبحار. بدأت تمارس وتدرس الإبحار، وتفهم بتعمق أكبر. اغتنمت كل فرصة توفرت لديها لتقوم بالإبحار. الأمر لم يتوقف عند ذلك الحد وإلا كان سيصبح عملاً جيداً. أرادت أن ترتقي للمستوى التالي. كانت تحتاج للالتزام لتفعل ذلك. كانت توفر مصروفها كل يوم، ولم تكن تأكل أي شيء عند الغداء. لماذا؟ كانت توفر مصروفات الغداء كل يوم حتى تتمكن من الإبحار باليخت أكثر، بالإضافة إلى أنها كانت تدخر من أجل شراء يخت خاص بها. وأخيراً اشترت يختاً لنفسها ولكن طموحها فاق ذلك. أرادت يختاً آخر يكون أكبر وأفضل حتى تتمكن من دفعه ودفع نفسها إلى أقصى حدود قدراتها.

وعندما حصلت عليه، اضطرت للعمل عليه لمدة ثلاثة أشهر لتجعله جديراً بالإبحار. حتى تدخر الكثير من المال من أجل هذا اليخت، كانت تنام تحته كل ليلة توفيراً للنفقات وكانت في نفس الوقت تتقي عوامل الطقس. هذا المستوى من الالتزام، من الشغف، من الإصرار دفعها نحو مستوى التألق.

هل حصدت ثمار هذا؟ لقد فعلت بلا شك. لقد نالت بالفعل وسام الإمبراطورية البريطانية MBE. يتحدث الناس حول العالم بقدر كبير من الإجلال عن إلين ماك آرثر لأنهم يرونها كإحدى المنارات المضيئة في عالم الإبحار باليخوت. تستطيع اختيار طاقمها والعمل مع النخبة. لقد فازت بمسابقات وأصبحت مشهورة عالمياً، الناس في شتى أنحاء العالم يريدون أن يسمعوها وهي تتحدث، يريدون أن يعرفوا قصتها، وهي الآن في موقع يخولها طلب الرعاية المالية لتحقق أحلامها. يأتي الناس إليها حالياً سعياً لاستثمار أموالهم فيما تفعله، الإصرار الذي تملكه، التألق الذي تظهره. إذاً ما الذي جعل إلين ناجحة إلى هذا الحد؟

من الواضح أن رؤية إلين وأهدافها وشغفها قادتها إلى قمم شاهقة. هذه المهارات ضرورية بالتأكيد لتحقيق التألق في الإبحار، ولكن هل تنطبق أيضاً على المجالات الأخرى؟

إليك مهمتك التالية. فكر لبعض الوقت وتدبر الأشياء التي تريد أن تكون متألقاً فيها. إن كنت بالفعل جيداً في مجال ما، فهل تريد أن تصبح أفضل؟ إن كنت شغوفاً بأمر ما، فهل تريد أن ترتقي إلى التألق فيه؟ ابدأ في التفكير الآن. ما أن تتوصل لالتزامات، اكتبها. ربما يخطر على بالك على الفور عشرة أمور. تحذير: مستوى العاطفة والحماس وكم العمل الذي يتطلبه تألقك سيحتاج منك أن تقلص قائمتك إلى شيئين أو ثلاثة على الأكثر. لا تسأل "كيف؟" في هذا التوقيت، ولا تسهب في التفكير في كيفية القيام بهذا. سنتناول كل هذه الأمور لاحقاً في هذا الكتاب. أولاً، سنلقي نظرة على التخلص من الأمور التي تعوق تقدمك، مع إيجاد رؤية تخيلية ووضع خطة تخص كيفية التقدم إلى المستوى الذي تريد الوصول إليه. هذا هو سر التألق؛ إنه وقف على اتخاذ خطوات فعلية الآن.

قد تجول بذهنك فكرة: "سأفعل هذا. سأبدأ الأسبوع المقبل". الخطوات الفعلية الهائلة تأتي بنتائج هائلة. لذلك قم بالأمر الآن! تعهد ببعض الالتزامات الآن بخصوص قطاعات حياتك التي تريد أن تكون متألقاً فيها.

هل انتهيت؟ إن لم تكن انتهيت، فعد وافعل ذلك الآن. هذا أمر مهم. هذا سوف يغير حياتك. الاكتفاء بالقراءة لن يجعل حياتك تختلف، ولكن سيغيرها اتخاذ خطوة فعلية وتدوين الأشياء. هذا الكتاب يقوم على اتخاذ خطوات فعلية، لذا إن لم تكن قد اتخذتها، فقم بذلك الآن.

لقد اخترت إذاً ثلاثة قطاعات كحد أقصى تريد أن تكون متألقاً فيها، امدح نفسك. لقد قطعت بالفعل شوطاً كبيراً! فكر لدقيقة في هذه القطاعات. أظن أنك تفكر بالفعل: "إذا أردت أن أكون متألقاً في هذا القطاع، فلماذا لا أفعل ذلك الآن؟". السبب هو أن ثمة أشياء تمنعك من التقدم. يستكشف الفصل القادم الأشياء التي تمنعك من التقدم. ستكتشف من خلاله كيف تستبدل بهذه الأشياء أدوات أقوى وأكثر إثارة ستساعدك على تحقيق رؤيتك التخيلية خلال عشر الوقت الذي كنت تحسبه ممكناً.

نظرة عامة

القيام بعمل جيد ليس كافياً. ستحصد المكافآت عندما تقوم بعمل متألق، ولكن التألق لا يأتي مصادفة. عليك التقدم للمستوى الأعلى والتركيز على القطاعات التي تريد أن تحقق فيها التألق الآن.

كل قصة في هذا الفصل حملت رسالة، كل شخص درسناه حتى الآن يستخدم العديد من الأساليب التي يستعرضها الكتاب، ولكن القاسم المشترك بينهم جميعاً هو...

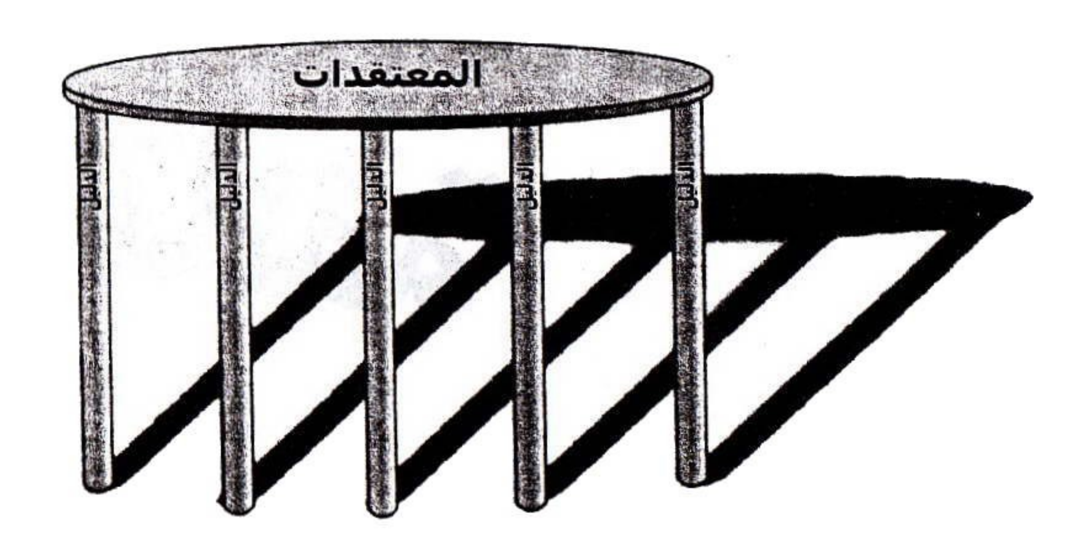


المعتقدات المتألقة

ما الذي يمنعك من التقدم الآن وما الذي يدفعك للتقدم كل يوم؟ هذا ما سنبحثه في هذا الفصل. إذا لم يكن هناك ما يمنعك من التقدم، لكنت مضيت الآن في تحقيق أحلامك، ولكنت بدأت في فعل الأشياء التي تود حقاً فعلها. لذا لابد أن هناك ما يمنع تقدمك.

أنت على وشك أن تتعلم كيف تلغي معتقداتك التي تمنعك من التقدم وتضع مكانها شيئاً أكثر إثارة، أكثر إلزاماً. لتفعل ذلك يجب أن تتوفر لديك أسباب ملزمة كافية، كافية لإحداث تغييرات جذرية؛ لأن التغيير البسيط لن يمنحك الاختلاف الذي تريده.

تخيل أن لديك اسطوانة تدور بعقلك ٢٤ ساعة في اليوم، ٧ أيام في الأسبوع وأن هذه الاسطوانة تدور منذ أعوام عديدة. كل المشاعر التي تخالجك حيال نفسك، كل ما تعرفه عن نفسك، كل ذلك موضوع على هذه الاسطوانة التي تدور باستمرار في عقلك. نريد أن نغير الاسطوانة أثناء هذا الجزء من العملية وإلا فإنها ستمنعك من التقدم، وتخلق عقبات أمامك وتمنحك أسباباً تبرر لك عدم التغيير. إن أخرجت الاسطوانة وعدلت مساراً أو اثنين فيها، فلن يكون ذلك كافياً. نريد أن نخرج هذه الاسطوانة القديمة ونخدشها وندمرها بحيث تريد التخلص منها. لن ترغب أبداً في تشغيلها مجدداً.



ثم سترغب في أن تستبدل بها على الفور معتقدات أخرى جديدة تماماً؛ معتقدات مقوية ومثيرة ومحفزة. بعض المعتقدات قد تكون بداخلك بالفعل. لا أقترح بهذا أن تتخلص من كل شيء. هناك بعض الجوانب من حياتك في غاية الروعة؛ عليك أن تتمسك بها. عليك أن تعززها. بالرغم من ذلك، أظنه من الأمان أن تخمن وجود بعض الجوانب من حياتك التي تحتاج إلى التغيير على الفور!

ما المعتقدات على أي حال؟ ماذا يعني أن تؤمن بشيء؟ كيف يعمل هذا الأمر؟ إليك مثالاً بسيطاً يستخدمه الكثير من المدربين لشرح ذلك. تخيل أن سطح الطاولة هو معتقداتك؛ إنه شيء تؤمن به؛ بغض النظر عن ماهية هذا الشيء، فأنت تؤمن به! لا يستطيع سطح الطاولة الوقوف بدون أرجل تدعمه. الأرجل هي الدليل الذي يدعم المعتقدات.

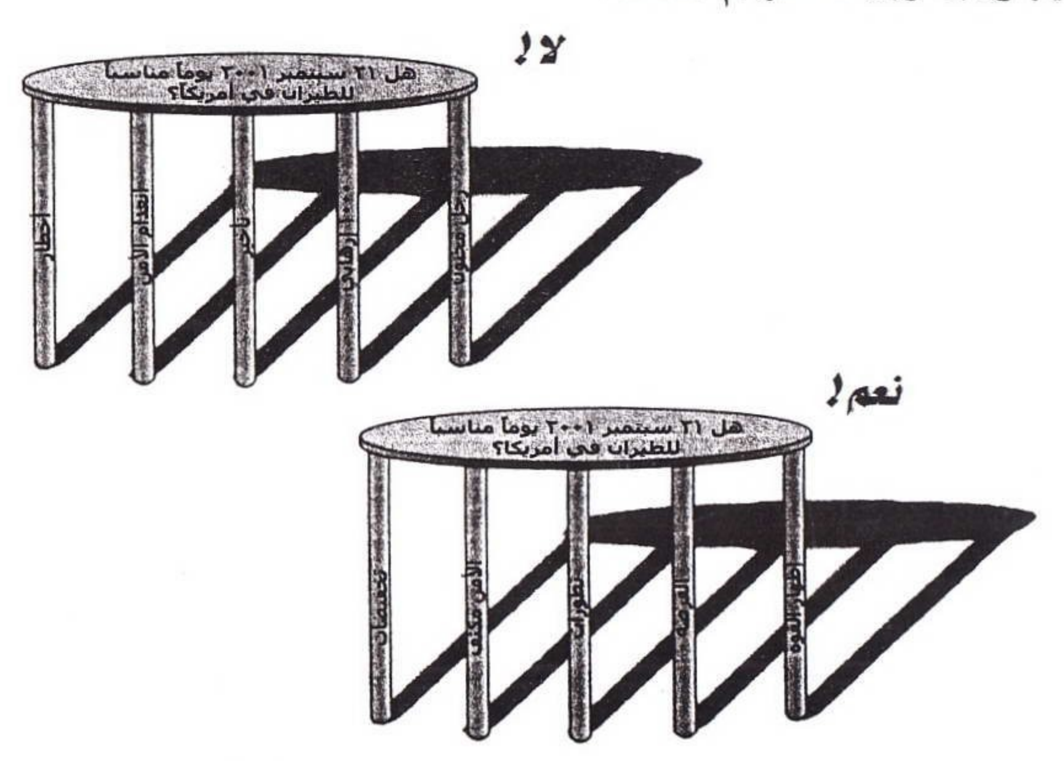
"أنا شخص في غاية الروعة والتألق والجمال".

لنفترض أنك تؤمن بالآتي: "أنا شخص في غاية الروعة والتألق والجمال". هل تستطيع إيجاد الدليل الذي يدعم ذلك؟ أنا واثق بأنك تستطيع. قد تقع عينك على صورتك في المرآة في بعض المرات وتقول "أبدو حسن المظهر". قد تسمع مجاملة من أحدهم وتتشبث بها. قد تقارن نفسك بأشخاص آخرين وتفكر "يا للجمال! أنا نجم بالمقارنة بهم". هناك العديد من الأدلة المتوفرة لتدعم أي معتقدات قد تكون موجودة لديك.

قد تكون أيضاً مؤمناً بالآتي: "أنا قبيح والجميع يكرهونني". إن كان هذا الاعتقاد بذهنك، فهل تستطيع إيجاد الأدلة التي تدعمه؟ بالطبع. قد يعلق أحدهم على شخص آخر وربما تعتقد أنهم يتحدثون عنك! إنك تنظر للمرآة عندما لا تكون في أفضل مظهر لديك وتقول لنفسك: "يا إلهي! أنا بهذا الشكل!". تنظر إلى أشخاص تظن أنهم أجمل منك وتقول: "إن كان هذا ما أقارن نفسي به، فلا عجب من أن مظهري قبيح". عندما تكون لديك بشرة تظن أن الجميع ينظرون إليها. يمكنك إيجاد الأفكار التي تعتقد فيها ثم تعثر على أي دليل الذي تريده لتدعم هذا الاعتقاد.

هذا مثال آخر: أتذكر الحادي عشر من سبتمبر عام ٢٠٠١؟ لقد كان يوماً استثنائياً غيّر العالم. أريدك أن تتخطى هذا بعشرة أيام لتصل إلى ٢١ سبتمبر وتطرح على نفسك هذا السؤال. أكان يومها يوماً مناسباً لاستقلال الطائرات في أمريكا؟

البعض يعتقدون: "نعم، هذا اليوم كان سيصبح يوماً عظيماً للطيران في أمريكا". وآخرون يعتقدون: "لا، كان ليصبح يوماً مريعاً بالنسبة للطيران في أمريكا". أي الفريقين على صواب؟ في الحقيقة، كلاهما على صواب. وسيجدون دلائل مختلفة يثبتون بها وجهات نظرهم المختلفة.



خذ على سبيل المثال معتقدات من رفضوا الفكرة. لمَ لا؟ "لأن هناك تهديدات وتأخيرات. تقول الصحف إن هناك ألف شخص آخرين طلقاء يريدون الاستيلاء على الطائرات والقيام بأفعال مريعة. إنه وقت مثير للصدمة. هذا الرجل مجنون وسيفعل أي شيء وأمريكا تأتي على رأس الدول المستهدفة". هذا هو الدليل الذي تجده عندما تتبع الاعتقاد الرافض. ستجد دائماً الدليل الذي تحتاجه لتدعم سطح الطاولة. هل تعتقد أن الصحف غيرت الأدلة المتاحة بعد مرور عشرة أيام على الحدث؟ هل تعتقد أن البرامج الإخبارية، التليفزيون، الراديو، الثرثرة خلقت جميعها أدلة كافية تدعم حقيقة أن يوم ٢١ سبتمبر ليس يوماً مناسباً للطيران في أمريكا؟ قدر هائل من الأدلة كان متوفراً يشير إلى وجهة النظر هذه.

ماذا إن كان اعتقادك: "أجل، اليوم يوم مناسب جداً للطيران في أمريكا"؟ هل بإمكانك سوق الدليل؟ بالطبع؛ ماذا عن الأمن المكثف؟ لم يكن هناك أبداً أي وقت أكثر أماناً من هذا للطيران. ثمة تخفيضات مدهشة متاحة. إن هذا إظهار للقوة. لم يكن هناك أبداً أي وقت أفضل من هذا للطيران في أمريكا.

سبب اختياري لهذا التاريخ هو أني تلقيت اتصالين هاتفيين كليهما من أشخاص في الولايات المتحدة؛ صديق لي إنجليزي وآخر أمريكي. كانت المحادثة الأولى مع رئيس مؤسسة عملاقة كنا ننظم مؤتمراً لها. كان الرئيس الشركة الأمريكي مسافراً بالطائرة إلى المملكة المتحدة ليخاطب كبار مسئولي المبيعات لديه والذين تنتشر مقارهم في أوروبا. كنا قد نظمنا للحدث كله: شاشات فيديو كبيرة، نظام مدهش للصوت، موقع فاخر، كانت كل التفاصيل مثالية. كان هناك شيء واحد ناقص، رئيس الشركة! كان ذلك قبل الحدث بيومين، ثم اتصل بي ليقول: "لن آتي".

أجبت قائلاً: "لا أصدق هذا. لمَ لا؟ استقل طائرة وتعالَ إلى هنا الآن".

"حسناً، لا أستطيع لأن الوقت ليس مناسباً للسفر بالطائرة يا مايكل".

"لا، إنه وقت رائع. استقل طائرة وتعال إلى هنا. كبار الموظفين في مؤسستك يريدون مقابلتك".

"إن كانوا يريدون الاستماع إلي، أيمكننا التحدث عبر الهاتف؟".

"لا تكن مجنوناً. لا يمكنك عمل ذلك عبر الهاتف".

"أيمكننا عمل ذلك بالقمر الصناعي؟ ماذا لو دفعنا للحصول على خط اتصال بالقمر الصناعي؟ سيكون هذا لطيفاً".

"لا، ستستقل الطائرة وتأتي إلى هنا لتقابل فريقك. الآن، هذا هو ما سيكون لطيفاً".

ولكنه للأسف لم يستقل تلك الطائرة قط. انتهى الأمر به إلى التحدث هاتفياً إلى كبار موظفيه. في رأيك، كيف كان شعورهم؟ هل أحسوا بأن هذا القائد لم يستطع ركوب طائرة؟ يمكنني أن أخبركم الآن وأنا أراجع هذه الطبعة بأن هذا الرجل لم يعد رئيساً لتلك الشركة.

بعد مرور خمس ساعات تلقيت اتصالاً هاتفياً آخر من صديقة لي كانت على طرف الخط الآخر تقهقه في الهاتف. سألتها: "أين أنت الآن؟".

"أنا في أمريكا، ولن تصدق ما حدث يا مايكل. منذ ثلاثة أيام أدركت أن أمامي بضعة أسابيع لن يكون علي القيام فيها بالكثير من العمل وأنا متوفر لدي ١٠٠٠ جنيه استرليني. قررت أن أرى إلى أي مدى يمكنني أن أسافر بألف جنيه. ثم حدث أعجب أمر هذا الصباح. كنت في واشنطن في مطار دالاس، وكنت قد قضيت الليل نائمة على أريكة. ذهبت إلى مكتب إحدى شركات خطوط الطيران الكبيرة هذا الصباح في الساعة السادسة وقلت: 'هل لديكم أي رحلات متجهة إلى فلوريدا؟' كنت أريد الاقتراب من أورلاندو قدر الإمكان. قالت الموظفة: 'نعم، إننا نقوم في الأحوال العادية بثماني رحلات في اليوم ولكننا الآن خفضناها إلى رحلتين'. أجبت: 'عظيم، هل بوسعك إلقاء نظرة لمعرفة ما إذا كان هناك إمكانية للسفر. ولكن قبل أن تفعلي سأسهل الأمر عليك. معي ٥٠ دولاراً فقط، فهل ستحجزين لي على طائرة أورلاندو؟'. كان ردها من البداية: 'نحن آسفون حقاً، إننا نقدم بالفعل بعض العروض الرائعة الآن ولكننا لا نستطيع إقلالك طائرة مقابل ٥٠ دولاراً'".

قالت صديقتي: "ما من مشكلة على الإطلاق"، استدارت وأخذت تمشي باتجاه مكتب خطوط الطيران الأمريكية حيث كانوا يلوحون للناس للقدوم ويظهرون ابتسامة عريضة وكانوا يفعلون أي شيء على الإطلاق للحصول على عمل في ذلك الوضع. كانت قد خطت ثلاث خطوات فقط عندما صاح صوت من وراء المكتب الرئيسي قائلاً: "المعذرة يا آنسة، هل تسمحين بالرجوع إلى هنا؟ سننظر ماذا نستطيع أن نفعل من أجلك".

هذا هو الجزء الأفضل. سارت صديقتي متجهة نحوهم في ثقة وقالت: "لقد ضايقتموني والآن عليكم أن تعوضوني". وبالفعل قاموا بذلك! لقد سافرت في درجة رجال الأعمال من واشنطن إلى أورلاندو مقابل ٥٠ دولاراً (شاملة المشروبات المجانية). عندما وصلت إلى فلوريدا، كانوا يوزعون تذاكر مجانية لملاهي ديزني. صعدت على متن أتوبيس مجاني أقلها إلى فندق هوليداي إن. دفعت ٢٠ دولاراً في الليلة لتمكث في الفندق. دخلت ديزني وعبرت البوابات وكانوا مسرورين برؤيتها، كان الأمر أشبه بقول: "أسرع يا ميكي، ارتدِ قناع رأسك، لدينا زائر!". لم تكن حشود الجماهير موجودة ولكن جو ديزني العام كان سائداً. كان ذلك مدهشاً.

أنهت المحادثة بقول: "لم يكن هناك وقت أفضل من هذا للسفر جواً في أمريكا".

لمحة تألق

فريقان من الناس لكل منهما معتقدات مختلفة، فأيهما كان على حق؟ كلاهما كان على حق! لم أكن لأقول أبداً إن هناك معتقدات خاطئة ولكن ما أقوله هو: إن أحد هذين الفريقين كان لديه معتقدات تمكينية والآخر كان لديه معتقدات تعجيزية. إنك تعرف أيهما كان لديه معتقدات تمكينية وأيهما كان لديه معتقدات تعجيزية. كلاهما وجد الأدلة اللازمة لدعم ما يؤمن به في هذا الوقت بعينه أياً كان.

إذاً، ما معتقداتك؟

ألقِ نظرة على المعنى الحقيقي لهذا. إذا كان لديك ما تؤمن به، فستجد الدليل الذي يدعمه. لنعد إلى القطاعات التي قلت إنك تريد أن تصبح متألقا فيها.

إن كان لديك ما تؤمن به، فستجد الدليل الذي يدعمه.

خذ أول ما تعتقد في صحته ثم اكتب كل الأشياء التي تمنعك من تحقيق هذا التألق. نعم كل الأشياء التي تمنع تقدمك. كل شيء! دون الأشياء التي تعتقد أنك تستطيع التحكم فيها والأشياء التي تعتقد أنك لا تستطيع التحكم فيها. خذ كلا هذين القطاعين ودون كل شيء.

إذا كنت تقرأ هذا الآن وتفكر: "مايكل، لا يخطر على ذهني إلا شيء أو اثنان يعيقان تقدمي"، فهذا هراء. إليك بعض الإشارات:

الوقت	الديون
المال	المعرفة
الموقع	المؤهلات
مديري	كوني امرأة
شريكي	كوني رجلاً
العجز	قلة المواصلات
البدانة	الخوف من الفشل
النحافة	القلق على الآخرين
ضعف الثقة بالنفس	المرض
قلة الثقة بالآخرين	الأطفال
انعدام الدعم	العِرق
الكسل	الديانة

الأشياء كثيرة جداً. إن كنت صادقاً تماماً بشأن كل الأمور التي تمنع تقدمك، فستتمكن من كتابة قائمة طويلة إلى حد كبير. لا تتوقف عن الكتابة فقط استمر، أبقِ على هذه القوة، حافظ على قوتك الجسدية وتذكر فقط ألا تدع أي شيء يقيد تقدمك على الإطلاق. هذا من أجلك، فدون كل شيء، كل شيء يخطر لك.

السبيل الوحيد للتقدم للأمام هو أن تكون على دراية بالأشياء التي تمنع تقدمك.

السبب الوحيد الذي يجعلك تستمر في قراءة هذا الفصل هو أن لديك قائمة مملوءة وكاملة بالأشياء التي تمنع تقدمك. قد تفكر "انتظر لحظة، ظننت أن هذا الكتاب سيكون إيجابياً ومحفزاً. لقد كتبت كل شيء وسأصاب بالإحباط إن ركزت عليه".

إن كان الأمر كذلك، فهذا جيد؛ هذا هو تماماً الشعور الذي يجب أن ينتابك. الخبر السار هو أنك ستتخلص منه.

السبيل الوحيد للتقدم للأمام هو أن تكون واعياً بالأشياء التي تقيدك وتشدك إلى الوراء. سيشكل هذا الوعي فارقاً كبيراً بينما ننتقل إلى المرحلة التالية من العملية. إذا نظرت إلى قائمتك، أخمن أنك ستنظر إلى بعض الأشياء التي دونتها وتقول: "هذا جنون. لماذا أسمح بحدوث هذا؟". بوسعك أن تختار الآن إما ألا تفكر في الأمر ثانية وإما أن تقوم بهذه الأفعال المجنونة. بوسعك أن تختار الآن أن تغير معتقداتك عنها، وما أن تقرر أن تتغير فلن تشعر أبداً بالحاجة إلى العودة للوضع الأول. يمكنك فعل هذا الآن بعدة أشياء موجودة على القائمة، أنا واثق من هذا. اعثر عليها وضع أمامها علامة تلغيها من قائمتك. هذه هي الأشياء السهلة.

ثم تأتي أشياء أخرى. عندما تنظر إليها تقول: "يا للهول هذه هي الأمور المهمة!". إنها المسائل الجادة. إنها الأشياء المهمة فعلاً. لذلك ضع تحتها خطاً أو ضع نجمة أو ارسم حولها دائرة أو افعل أي شيء يؤكد أنها مشكلات رئيسية؛ تحديات كبيرة. عندما تنظر إلى تلك الأشياء تقول: "أجل إنها فعلاً تمنع تقدمي. هذه الأشياء هي السبب؛ أعلم أن هذه الأشياء هي السبب". تعرف على هذه الأشياء الآن.

هل فعلت ذلك؟ آمل ذلك. إذا كنت فعلت ذلك، يجب أن تكون الآن قد كونت فهماً حقيقياً عما يحول بينك وبين التألق. انظر الآن إلى هذه النقاط وفكر: "كيف سأشعر إذا تمكنت من تخليص حياتي من هذه الأشياء؛ إلى الأبد؟".

هناك بالفعل جزء من عقلك يحاول أن يكون صوته مسموعاً. إنه جزء مخادع ينتج عنه الشك في النفس. ربما يقول هذا الجزء من عقلك: "لن أستطيع أبداً تغيير هذه الأشياء. إنها طبيعة الحياة. سيعتقد الآخرون أنني مجنون إذا فعلت هذا. من أظن نفسي؟".

اطلب من هذا الجزء من العقل أن يخرس للحظة. سيحين دوره لاحقاً عندما تترسخ معتقداتك الجديدة في مكانها!

الجزء الأخير في منتهى السهولة. عندما تنظر إلى قائمتك، سيكون هناك بند ضخم. وعندما تنظر إلى هذا البند ستفكر: "يا للعجب! إنه من الضخامة بحيث لا أستطيع أن أتخطاه. إنه من الاتساع بحيث لا يمكنني الالتفاف حوله. إنه من الكبر بحيث لا يمكنني المرور من تحته". أسمي ذلك الصخرة. إنه أول ما يمنعك من التقدم وستتخلص منه في هذه اللحظة باستخدام...



التحطيم المتألق للصخور

أريدك أن تتعرف على ما تعتقد بالفعل أنه الصخرة. افعل ذلك الآن وميز هذا البند.

خمن بأي بندٍ سنبدأ؟ هذا صحيح سنبدأ بالبند الكبير، بالصخرة. لا جدوى من الاهتمام بتفاهات التخلص من الفقاعات الصغيرة في حين نستطيع أن ننطلق ونحطم الصخور. لذلك سنتخلص من الصخرة الآن.

قد تكون لديك صخرة ينظر إليها أحدهم ويقول: "هذا جنون. ماذا تعني بأنك لا تزال صغيراً جداً؟ ماذا تعني بأنك قد صرت مسناً جداً؟ ماذا تعني بأنك ليست لديك المؤهلات؟ ماذا تعني بأنك لا تتمتع بالصحة السليمة؟ ماذا تعني بأن أسرتك تمنع تقدمك؟ ماذا تعني بأنه ليس لديك الإيمان الكافي بما تفعله وبأنك تخشى الفشل؟ ماذا تعني بأن مواردك غير كافية؟ ماذا تعني بأنك لا تملك مالاً كافياً؟ لماذا بحقك تعتقد أنك تنقصك الثقة؟". إنهم لا يفهمون لماذا يمثل هذا صخرة بالنسبة لك وقد لا تفهم أنت أيضاً صخور الآخرين. السبب الوحيد الذي يجعلها حقيقة بالنسبة لك هو أنك أنت الذي أوجدت الدليل الذي يدعمها.

إليك ما ستفعله. استخدم خيالك على سبيل التسلية. سنلهو ونرى ما إذا كنا نستطيع خلق عبارة تطمين؛ أن نصوغ بعض الكلمات التي تصبح عند استخدامها النقيض المطلق لماهية هذه الصخرة أو لما تمثله بالنسبة لك. هذا لا يعني التخلص منها؛ وإنما هذه هي نقطة بداية. أنا مهتم فعلاً بالطرق العملية. أعشق الوسائل البسيطة. لا أؤمن بأنك إذا تغنيت بشيء لفترة طويلة فستتخلص من المشكلة. إن هذا أشبه بالعودة إلى "لا أعشاب ضارة، لا أعشاب ضارة". لا نريد الاكتفاء بالوقوف وقول: "لا صخرة، لا صخرة". إن هذا لن يزيل الصخرة.

أريدك أن تخلق رؤية جديدة للمشكلة. السبيل لفعل ذلك هو أن نغير الطريقة التي نفكر بها في هذا التحدي الخاص وسنبدأ بإتلاف الاسطوانة التي ذكرناها في بداية الفصل.

سنخدش الاسطوانة القديمة ونبدأ في وضع بيانات جديدة تكون على النقيض تماماً مما كنا عليه في السابق. إليك بضعة أمثلة:

ضعف الثقة بالنفس

"لست شخصاً واثقاً بنفسي". تعلم أنه عندما يقول الناس: "لست شديد الثقة بنفسي"؛ "أنا خجول" يتحول هذا تلقائياً إلى صخرة في سبيلهم. بالطبع إذا قلت "لست واثقاً بنفسي" و"خجول"، إذا تصرفت بخجل وانعزال ما نوع النتائج التي ستحصل عليها؟ ما نوع الدليل الذي ستعثر عليه؟ ماذا لو خلقت بدلاً من هذا تطميناً جديداً، معتقداً جديد يمنحك القوة؟ شيء من قبيل "أتمتع الآن بكامل الثقة التي أحتاج إليها". عندها تبدأ في الشعور بالثقة في النفس وترى نفسك كذلك. تخيل أنك ذو طبيعة طلقة، تقابل الناس وتبتسم.

على ضوء ذلك، بدلاً من قول: "يا إلهي! لست واثقاً كثيراً بنفسي"، قل لنفسك: "أتمتع الآن بكل الثقة التي أحتاج إليها".

الوقت ليس كافياً

"يا إلهي! ليس لدي متسع من الوقت"، "إن ساعات اليوم غير كافية"، "أنت لا تعلم كل ما علي القيام به".

الوقت المتوفر لدينا جميعاً هو نفس الوقت، إلا أن البعض يديرونه بصورة أفضل من الآخرين. إذاً، ماذا لو استبدلت بـ "ليس لدي متسع من الوقت" قول "أستطيع إيجاد الوقت اللازم لكل ما يهمني الآن" أو ببساطة قل: "لدي متسع من الوقت". ستبدأ تلاحظ كم أن اختيار الكلمات شديد الأهمية؛ قل هذا بصوت مرتفع: "أستطيع إيجاد الوقت اللازم لكل ما يهمني الآن". يا له من تطمين رائع!

"صرت عجوزاً جداً" أو "لا أزال صغيراً جداً"

بالاستناد إلى عمرك، سأضرب لك القليل من الأمثلة المختلفة. ماذا إن كان اعتقادك هو: "لقد صرت عجوزاً جداً"؟ أيمكنك أن تستبدل بذلك قول: "خبرتي وحكمتي تجعل تصرفاتي عند مستوى القمة؟". إن القمة موقع عظيم. ماذا إن كانت

معتقداتك "لا أزال صغيراً جداً" وكنت تقلق بشأن الخبرة غير الكافية؟ أيمكنك بدلاً من ذلك أن تقول: "براءتي، شغفي، حيويتي أشياء ستساعدني على تحقيق أي شيء أقرر فعله؟". هل هذا يمنحك قوة أكثر من "لا أزال صغيراً جداً"؟

لا أملك المال الكافي

هل سبق وسمعت أي شخص يقول هذه الجملة؟ قد تكون هذه صخرتك. قد تقول أثناء قراءتك لهذا الآن: "هذه هي صخرتي. إنها هي بعينها"، "لا أملك المال" أو "لا أملك الموارد". ماذا إن قلت بدلاً من ذلك: "كل ما أحتاج إليه موجود بداخلي الآن". الأرض مكان سخي وسينالني جانب من هذا السخاء. تخيل أن مواردك، المال أو أياً كان ما تحتاج قادم إليك وقل لنفسك: "كل ما أحتاج إليه موجود بداخلي الآن". هذا مثل للعبارات التي تناقض "لا أملك المال الكافي".

"أنا كسول" أو "أؤجل العمل"

هناك عبارة تقليدية أخرى نسمع الكثير من الناس يقولونها في عملنا وبرامج التنمية الشخصية: "أنا كسول"، "أؤجل العمل"، "يجب أن أفعل المزيد"، "يجب القيام بهذا وذاك". لقد سمعت قصة عن "يجب" ذات مرة. "عندما يقول الناس يجب أن أفعل هذا وذاك، أتعلم ما الذي سيجري؟ سيطغى عليهم *الوجوب*. عليك أن تجعل الأمور حتمية". لذلك بدلاً من أن تقول "أنا كسول"، قد تقول: "لدي الحماس والحافز والطاقة لأحقق أي شيء أقرر فعله. إنني أجعل الأمر حتمياً!".

لمحة تألق

فيما تبدأ في استخدام لغة جديدة، تتخذ خطوات فعلية مختلفة. الأمر ليس وهمياً؛ ليس المقصود استخدام اللغة المنمقة في حد ذاتها. إن الأمر متعلق بك وأنت تباشر إعادة برمجة جهازك العصبي، إعادة برمجة الطريقة التي تفكر بها عن طريق تغيير اختيارك للكلمات. وأفضل ما في الأمر أنك ستبدأ في حصد نتائج فورية مختلفة إلى حد كبير.

غير أن الكلمات ليست كافية. يعزى كل شيء في النهاية إلى الأفعال التي نقوم بها. الأفعال هي أهم شيء. عندما تتلاعب بالكلمات لا تقولها في عقلك، قلها بصوت عالٍ. فسيولوجيا الكلام ستجعل هذا يثبت في عقلك، وعندما تعثر على الكلمات المناسبة وتتلاعب بهذه الكلمات، وتنظر إلى الصفات المناسبة، وتستمع إلى النغمات المناسبة؛ عندما تفكر فيها بإمعان، قلها بصوت مرتفع مراراً وتكراراً حتى تصبح جزءاً منك.

الكلمات ليست كافية. في النهاية، يرجع كل شيء إلى الأفعال التي نقوم بها.

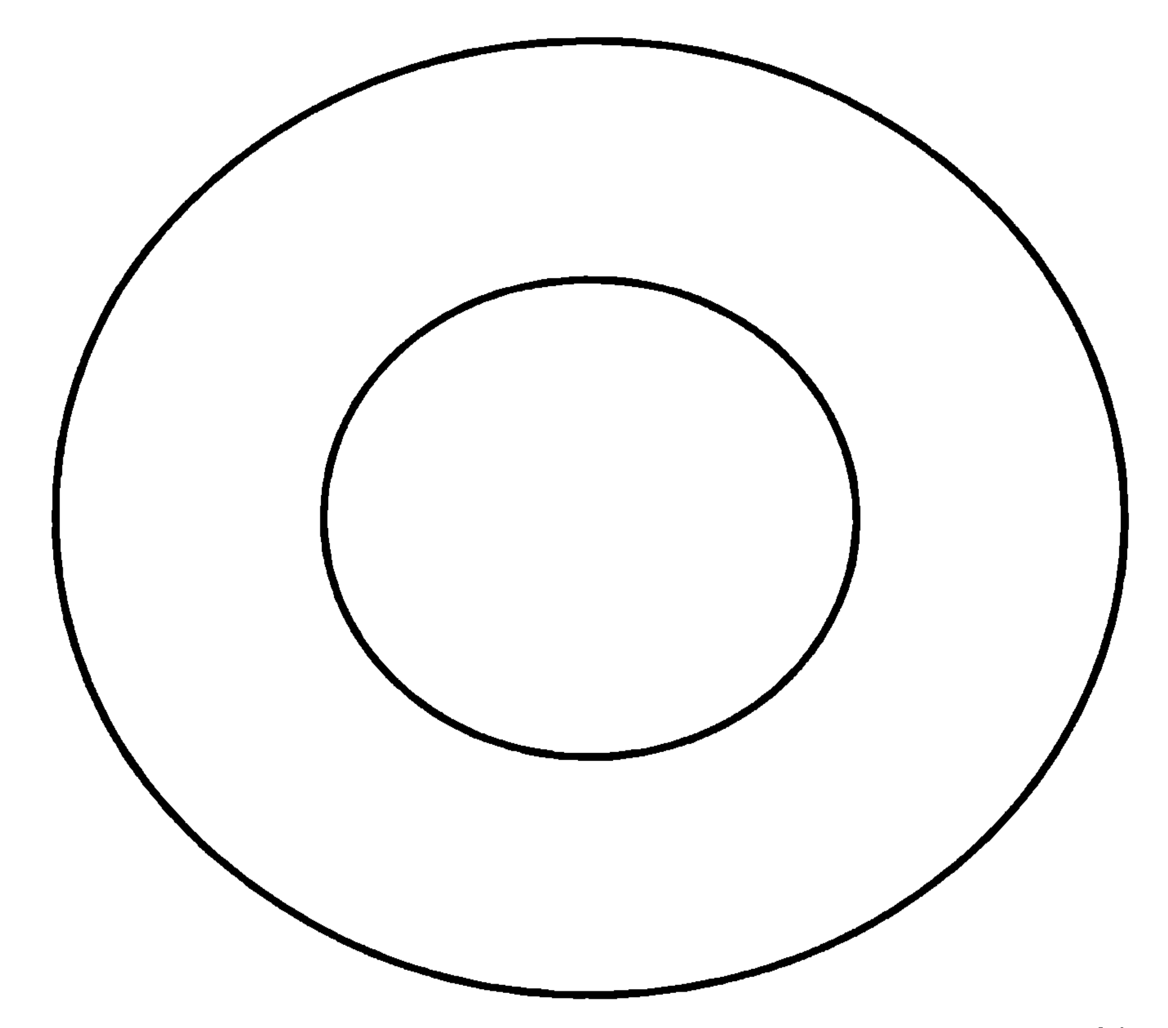
يجب أن تجعل هذا شيئاً تكرر قوله، بحيث حتى لو حاولت تلك الصخرة القديمة لاحقاً أن تتسلل عائدة بعد أن أزلتها -إن ساورتك ذرة من الشك- يمكنك العودة مباشرة بعبارة التطمين الجديدة.

إليك أسلوبين إضافيين لإزالة الصخرة، وليس الصخرة فحسب، ولكن أيضاً جميع المعتقدات المقيدة التي سبق وأدرجتها في قائمة. نبدأ بالصخرة لأنه ما أن تزيحها، يمكنك التخلص من المعتقدات المقيدة الأخرى بسهولة. ستمحو المعتقدات المقيدة واحداً تلو الآخر. بعضها يمكن أن تغسله بالماء فيزول بسهولة، والبعض الآخر سيتطلب جهداً أكبر قليلاً.

أول أسلوب سنستخدمه سيكون عملياً جداً. الأسلوب الثاني متعلق أكثر بالحدس، بالطريقة التي تفكر بها في عملية ما، باستخدام جزء من عقلك قد تكون لا تستخدمه كثيراً.

دوائر التأثير مقابل دوائر الهموم

وفقاً لرأي د. ستيفن كوفي، تسمى المنطقة الأولى: "دوائر التأثير مقابل دوائر الهموم". هذه طريقة تعتمد على أن تجلس ممسكاً بورقة وقلم لتطور تقنيات وتبحث استراتيجيات واضحة. بالنظر إلى الرسم التخطيطي، تلاحظ أن هناك دائرتين. الدائرة الكبيرة هي دائرة الهموم، وهي الدائرة التي تضم كل المشكلات والمخاوف والأمور المؤرقة، وكل الأمور التي تمنع تقدمك. إنها حقاً دائرة الهموم. أعظم ما في دائرة الهموم رغم أنها موجودة وحقيقية هي أنك لست مضطراً لعمل أي شيء حيالها! كل ما عليك القيام به هو أن تقلق حيال هذه الأشياء فقط؛ لست مضطراً لاتخاذ أي خطوات فعلية. يمكنك أن تتذمر وتمتعض بشأنها طوال اليوم، ولكن هذا لا يهم. لست مضطراً لاتخاذ أي خطوات فعلية! أنا واثق بأنك تعرف بعض الذين يحبون قضاء وقتهم كله داخل دائرة همومهم. في الواقع، كلما زاد



الوقت الذي يمضونه داخل دائرة الهموم، كان الوضع أفضل، لأنه من الرائع أن تتخذ هذا الموقع. لماذا؟ لأنه مكان مريح. كما أن الناس يتعاطفون معك عندما تكون في دائرة الهموم. إنهم يفهمون أنك تعاني مشكلات. إنهم يشعرون حيالك بالأسف. وأنت تستمتع بالتمسك بهذه المشكلة. ولكنك لن تستطيع التقدم إلى المستوى التالي إن فعلت ذلك، لذلك حان الوقت لتتخلص من ذلك الآن.

إليك ما تفعله. استخدم دائرة الهموم الخاصة بك واملأها بكل الهموم المتعلقة "بصخرتك". اكتب قائمة بكل الأشياء التي تمنع تقدمك: ما يقوله الآخرون، ما شعورك حياله، النتائج، الأفعال، المشكلات، وكل شيء. ضع كل هذا داخل دائرة الهموم. استمر، انظر ما إذا كنت تستطيع ملء فراغ كل هذه الدائرة الكبيرة بالهموم، حتى وإن بدا الأمر كتابة عشوائية على الورق، استمر فقط في كتابة كل شيء، كل الهموم، اكتب قدر ما تستطيع. قم بهذا التمرين في الحال.

لديك الآن دائرة مملوءة بالهموم. ماذا ستفعل بشأنها إذاً؟ إذا ركزت على دائرة الهموم باستمرار، ستبدأ الدائرة الأصغر (دائرة التأثير) تضيق أكثر فأكثر حتى تصبح هذه الدائرة (التي تمثل ما تستطيع حقاً أن تفعله حيال موقفك) من الصغر بحيث تشعر أنه "ما بيدي حيلة".

قبل أن تتهيأ الفرصة لحدوث هذا، لنغير بؤرة تركيزك. فكر في أمر واحد فقط، شيء واحد أساسي تضعه داخل دائرة التأثير. الفكرة المعنية هنا هي أنه عندما تكتبه وتتخذ خطوة فعلية، سيشكل هذا فرقاً بالنسبة لإزالة الصخرة. مهما كانت الفكرة بسيطة أو عجيبة، فكر فقط في فكرة واحدة واكتبها داخل دائرة التأثير الخاصة بك، فكرة واحدة، شيء واحد يمكنك فعله ضمن دائرة التأثير وسيشكل فرقاً. قم بذلك الآن.

إذا كتبت "أغير موقفي"، "أوفر بعض الوقت" أو شيئاً مبهم من هذا القبيل، فبصفتي مدربك سأمنحك "تقدير ضعيف"! حدد بالضبط ما تنوي القيام به. إذا كان ضعف ثقتك بنفسك هو الذي يمثل لك صخرة وكتبت "أحاول أن أكون أكثر ثقة"، فلن يتغير الكثير. إذا كنت تريد أن تصبح متألقاً في التغيير، فأنت بحاجة لاتخاذ خطوات فعلية واضحة ومحددة. مثل أن تفكر: "أقرأ خمسة كتب عن بناء الثقة". ثم تأخذ من كل كتاب خمس أفكار يمكنك تطبيقها، وتقيم الفرق الذي تحدثه ثم تركز على إتقان هذه الأفكار.

أو إذا كان لديك شيء يخص عدم كفاية المؤهلات وكتبت "أحصل على بعض المؤهلات"، فهذا مرة أخرى شديد الغموض. بدلاً من ذلك جرب شيئاً ما مثل "أعد قائمة بكل المؤهلات التي أحتاج إليها من خلال سؤال أصحاب المشورة عن المؤهلات التي يجب أن أكون حاصلاً عليها في رأيهم. أحضر قائمة بكل الدورات المتاحة في منطقتي وأجد أكثر ما يناسبني. ألتقي بالمعلمين وأسألهم عما إذا كان هذا الدرب المناسب لي لأسلكه". أتدرك كم أن هذا النوع من الفعل أقوى بكثير؟

ما أن تفكر في أمر واحد، ستستطيع التفكير في أمرين وثلاثة. توقف عند هذه النقطة. اجعل الحد الأقصى للخطوات الفعلية في دائرة التأثير الخاصة بك ثلاث خطوات.

عندما نبدأ تكسير هذه الصخرة إلى أحجار أصغر، تتضاءل تلك الأحجار بدورها حتى حصوات فرمال، ويمكننا عندها إزالتها ببساطة بغسلها بالماء.

القواعد الثلاث التي عليك أن تتذكرها أثناء إتمام دوائر التأثير والهموم الخاصة بك هي:

١ اعترف دائماً بالهموم قبل أن تنتقل إلى ما تستطيع التأثير فيه.

٢ اجعل الأفعال الإيجابية في دائرة التأثير عندك ثلاثة أفعال ليس إلا.

٣ اجعل الأفعال التي تدخل ضمن دائرة التأثير دائماً واضحة وإيجابية ومحددة.

ممتاز! لا أعرف إذا كنت أدركت هذا ولكنك بدأت خطتك بالفعل. قبل الفصل ٣ ربما لم تكن على دراية بالأشياء المهمة بحق، وبما تريد أن تصبح متألقاً فيه. تذكر أنك اتخذت قراراً بشأن الأشياء التي تريد أن تتميز فيها وأدركت أن ثمة ما يمنعك من التقدم. قلة قليلة من الناس هم الذين يخوضون هذه العملية، هم الذين بالفعل جلسوا وفكروا في الأشياء التي تمنع تقدمهم. ثم انتهزت الفرصة للتعرف على هذه القطاعات، العديد والعديد منها وأصبحت شديد التركيز. وتعرفت بعدها على القطاعات التي كانت أكثرها تحدياً.

انطلاقاً من ذلك الفصل، ومروراً بهذا الفصل، انتقلت للمرحلة التالية وتعرفت على المشكلة الكبيرة، (الصخرة)، المشكلة التي إذا تخلصت منها أحدثت فرقاً شاسعاً. ثم صارعت هذا التحدي باستكشاف طريقة أخرى للنظر إلى الموقف. لقد بدأت تخلق معتقدات جديدة. لم يكن لديك الكثير من الأدلة ولكن كل ما أردناه هو أن تختار كلمات جديدة، تختار عبارات تطمينية جديدة.

المرحلة التالية مدهشة لأنك ركزت بالفعل باستخدام دائرة التأثير ودائرة الهموم. لقد قررت ألا تقضي لحظة أخرى في التركيز على تلك الهموم؛ لأن تركيزك الآن سيتجه إلى الشيء أو الشيئين أو الثلاثة داخل دائرة التأثير، الأشياء التي ستشكل الفرق. بينّما تفعل ذلك، ستبدأ تلاحظ أن دائرة التأثير تتسع، وكلما اتسعت أصبحت الدائرة أقوى وزاد شعورك بالثقة في مواجهة التحديات.

أضمن لك أن التحديات ستتلاشى من حياتك شيئاً فشيئاً وستبدأ المعتقدات الجديدة التي تضعها أنت الآن تأخذ بزمام الأمور.

أود أن أعطيك المزيد من الأدوات لاحقاً في هذا الكتاب من أجل خلق رؤية، من أجل العثور على من يستطيعون مساعدتك، لتبحث طرقاً تمكنك من توسيع نطاق طموحاتك، لتفهم كيف تغير فسيولوجيا جسمك، كيف تتدرب عقلياً. ولكن أمعن التفكير للحظة لأن هذه لحظة مهمة، لقد بدأت عملية التألق لتوك!

لمحة تألق

إن فهمك أن التألق لا يأتي مصادفة، وأن الأشخاص المتألقين لديهم وفرة من الأدوات للمضي قدماً بعدد من الأساليب المختلفة، هو جزء محوري من العملية. لقد أصبح التألق في متناول يديك!

الحدس المتألق

هذا أسلوب أكثر عمقاً واعتماداً على الحدس لمعالجة مشكلة معينة، وهو يسمى: "استخدام مجموعة العقل المدبر". حدسك هو أكثر شيء مدهش ورائع تملكه. حل الكثير من المشكلات، مجابهة الكثير من التحديات، الإجابة عن الكثير من التساؤلات كامنة الآن داخل حدسك.

كيف ننمي حدسنا بحيث نستفيد منه كلما اقتضت الحاجة؟ أذكر أني قرأت أحد أوائل الكتب التي كتبت في التنمية الشخصية، كان بعنوان Think and Grow Rich للكاتب نابليون هيل. كان نابليون هيل مصدراً للإلهام. لقد عثر على أنجح الأشخاص في العالم ودرس الأسباب التي أدت بهم إلى كل هذا النجاح. لقد أجرى مقابلات شخصية مع ٥٠٠ شخص على مدار ٢٠ عاماً. لقد قابل رؤساء، واستشار

رواد الصناعة، وتحرى عن قادة المؤسسات، ووجد أن لديهم جميعاً قواسم مشتركة. السمات التي استعرضناها في الفصل ٢ كانت جميعها موجودة ولكن أيضاً العديد من هؤلاء الأشخاص الناجحين كان لديهم مجموعة من الناس أشار إليهم هيل باسم "مجموعة العقل المدبر". كان هؤلاء مجموعة من الناس يجلسون معهم فيسدون إليهم نصائح عظيمة.

أليس من الرائع أن تحيط نفسك بأشخاص رائعين يمكنك طلب نصحهم؟ حسناً، إنك قادر على ذلك. هناك تقنية ممتازة، أداة رائعة يمكنك استخدامها إن حدث واحتجت نصح أحدهم، وهي مجرد بعض كلمات سحرية. إن لم تخرج من هذا الفصل إلا باستخدام هذه الكلمات السحرية، فيشكل هذا فرقاً كبيراً في حياتك. الكلمات السحرية هي "أحتاج لمساعدتك". لدى البشر استجابة طبيعية عندما يقول لهم أحدهم "أحتاج لمساعدتك". إذا اتصلت بأحدهم أو قابلته وقلت له "أحتاج لمساعدتك"، فستكون استجابة أغلب الناس هي "كيف أستطيع أن أساعدك؟".

الكلمات السحرية هي:



اعثر على ناصح (أو اثنين)

أحد مفاتيح التألق هو أن تجد ناصحين يدفعونك للأمام وينصحونك ويدربونك ويشجعونك. الناصحون أفضل منك! في أغلب الحالات لن يجديك نفعاً أن تطلب من صديق أن يكون ناصحاً لك. طلب ذلك من شخص يعد أفضل من تعرفه في هذا المجال أو الرياضة أو الهواية أو الاهتمام أو الصناعة أو غير ذلك يعتبر طريقة أكثر فعالية للوصول إلى نتائج.

تقابل مع ناصحيك بانتظام وأبقهم على علم بتقدمك. إن أحسنت الاختيار، فسيكون ناصحوك ناجحين جداً وربما منشغلين جداً أيضاً. لا تخذلهم.

سيعرفك ناصحوك بأشخاص سيجعلون سير الأمور أسرع وأفضل. عامل ناصحيك باحترام. ذات يوم ستستطيع عمل شيء من أجلهم. اغتنم هذه الفرصة ونفذ الأمر بسرعة.

لمحة تألق

في أول لقاء رسمي لك مع ناصحك، أحضر له هدية. اجعلها هدية شخصية ومبتكرة. اكتب رسالة عليها إن أمكن؛ وإن لم تستطع، فأرفق معها بطاقة تحمل رسالة مكتوبة بأسلوب أنيق. سيكون ناصحك ممتناً، ولكن الأهم من ذلك أنه سيريها للآخرين وسيفيض المتصلون.

ماذا إن لم تتمكن من الالتقاء بمجموعة الأشخاص الذين سيساعدونك على تحقيق آمالك؟ عندها سيتولى حدسك الأمر، وعليك أن تستخدم قوة التخيل. التخيل أمر مدهش لأنه لا حدود له. إن استطعت أن تتخيله، فسيبدو واقعياً.

أي دولة هي الأعظم في العالم؟ إنها ليست أمريكا أو الصين. ولكن أعظم دولة في العالم هي خيالك. أعلم أن الأمر يبدو سخيفاً، ولكنك ستجد نفسك تستخدمه!

إن كان متاحاً لك أن تتخذ وينستون تشرشل ناصحاً لك، أكنت تقبل به؟ ماذا عن ريتشارد برانسون أو بيلي كونولي؟ باستخدام خيالك، يمكنك أن تفعل هذا.

تمتلك القدرة على خلق "مجموعة العقل المدبر" الخاصة بك تماماً كما اكتشف نابليون هيل. كل ما في الأمر أن الناس لا يتواجدون معك بصورة حسية، ولكنهم

سيتواجدون في عقلك.

تخيل أنك تجلس في مكان مريح للغاية وأن هناك بعض الأماكن الشاغرة حول طاولة وسيشغل هذه الأماكن أشخاص تعلم أنهم سيسدونك نصائح رائعة. إليك السر: لم تكن أبداً في حاجة للقائهم. قد يكونون أشخاصاً من التاريخ. قد يكونون أشخاصاً يحوزون إعجابك، ربما يكونون أشخاصاً قد قرأت عنهم. ابدأ فقط بتخيل أن كل مكان من هذه الأماكن الشاغرة سيشغله شخص يمكنه أن يسديك نصيحة مدهشة. توقف عن القراءة لدقيقة، واقضِ بعض الدقائق في خلق مجموعة العقل المدبر الخاصة بك، ثم تخيل حواراً مع هؤلاء الناس واسألهم النصح. أطلق لخيالك العنان، واستكشف بالفعل آراء مجموعة "العقل المدبر".

كيف وجدت ذلك؟ في بعض الأحيان التي فعلت فيها ذلك مع أشخاص في برامجنا كنت أقضي وقتاً طويلاً في جعل الناس يسترخون جداً أثناء خوضهم العملية وفي النهاية قالوا: "حسناً، كان الأمر لا بأس به ولكن... هؤلاء هم الناس الذين كانوا في ذهني؛ غاندي، وبيلي كونولي، وملكة بريطانيا وصديق لي منذ أيام الدراسة. أجلست هؤلاء الأشخاص، الأشخاص الذين كنت أعلم أني سأحصل منهم على نصائح رائعة، وشعرت بأني كنت أختلق الحوار. اضطررت أن أؤلف حوارهم نيابة عنهم! وكان علي التفكير في نوعية الكلام الذي كانوا ليقولوه".

كنت دائماً أقول: "فهمت، هذا بالضبط هو الشعور الذي يجب أن ينتابك. إن بدا الأمر كأنك تختلق المحادثة وإن بدا كأنك تؤلف الكلام على ألسنتهم، فخمن ما الذي تفعله بذلك، ما الذي تستخدمه؟ إنه حدسك".

هذه الأداة لاستخدام حدسك، مجموعة العقل المدبر، هي مجرد أداة للاستفادة من أشياء أنت على علم بها بالفعل.

أقدم لك أمراً مثيراً عن الحدس؛ سيكون حدسك دائماً على حق. سيكون دائماً على حق حتى عندما تظن أنه مخطئ. ماذا أعني بقولي هذا؟ أحياناً سيخبرك حدثك بأمر وستتلقى رسالة ولكنك لن تفهم إلى حد ما لماذا تلقيت هذه الرسالة بعينها. ما يحدث بعدها على الأغلب هو أن شيئاً ما يظهر فجأة وتقول: "أجل، هذا هو ما قصده. أنا أفهم الآن!".

لمحة تألق

إن رسم صورة تخيلية يعد طريقة رائعة لتنمية حدسك. الحدس طريقة رائعة للتوصل إلى حلول لمختلف التحديات على مختلف المستويات. سر هذه التقنية هو استغلالها على الوجه الأمثل.

التحلي بالواقعية

إذا جلست، فقل: "حسناً، سأغلق عيني الآن وأتخيل ريتشارد برانسون". ثم تقول بعدها ضمن تخيلك: "أهلاً ريتشارد، كيف أستطيع أن أجني مالاً وفيراً؟"، فيجيب برانسون قائلاً: "اعمل بجد!". ثم تفتح عينيك وتقول: "لم ينجح هذا". إذا كنت تفكر بهذه الطريقة، فخمن ما الذي سيحدث؟ ستحصل على النتائج التي تريدها. ولكن إن قلت بالفعل: "نعم سأجرب هذا. سأجلس. سأفكر بحدسي في الأشخاص المناسبين حولي"، و"أجل قد يكون أحد هؤلاء الأشخاص هو ريتشارد برانسون للاستشارة بخصوص العمل". وقد تختار شخصاً آخر وتقول: "سأطرح الكثير من الأسئلة وأساير الأمور". ستتلقى استجابات مذهلة. ربما تختار ناصحاً بشأن العلاقات. ربما تختار شخصاً كان في الماضي دائماً إلى جانبك وكان يعطيك المشورة. عندما تجلس مع هؤلاء الناس في خيالك، اشعر حقاً بما يقولونه.

ما أن تحصل على النصيحة، اتخذ خطوات فعلية موسعة وتعلم ما الذي سيحدث لتلك الصخرة. أليس كذلك؟ إنك الآن توجه الديناميت إليها! لم يعد هناك صدع بسيط فيها، إنك تشرع في تفجيرها إلى فتات. لا ينبغي أن يتوقف الأمر عند هذا الحد، ليس فقط عند الصخرة. يمكنك استخدام حدسك في قطاعات متنوعة كثيرة من حياتك، عليك أن تطور حدسك، تتعلم منه، تنمو معه، وقبل كل شيء، ثق به.

ما أن تبدأ الصخرة تختفي وتبدأ الثقة تزداد، كنت أجد عادةً من يعتقدون أنهم تحرروا. وبعدها بنفس السرعة التي وجدوا بها النجاح، يبدءون في فقدانه. يبدو أن حياتهم يختل توازنها، ويجدون أنه بالرغم من نجاحهم، فإنهم لم يعثروا على السعادة. لا تقلق، لن يحدث هذا لك. ستصبح ناجحاً ومتألقاً وسعيداً. كيف أعلم ذلك؟ لأنك ستمتلك...



قيم متألقة

ما القيم؟ ترتبط القيم فى أذهان البعض بما نشعر به أو بما نفعله، بأفعالنا أو معتقداتنا. لكنى أؤمن بأن القيم هى أهم مكون في تركيبة حياتك. إذا كان لديك فعلاً القيم السليمة والمعتقدات التى تتماشى مع تلك القيم، فستتطور طبيعة حياتك بشكل لم تتخيله.

أصبح السيد جون تيمبلتون واحداً من أنجح المستثمرين على مر التاريخ وبليونيراً في هذه العملية. لقد كانت قيمه التى تأصلت بداخله تجعله لا يتخلى أبداً عن معتقداته الجوهرية. فقد كان يدخر ويستثمر ٥٠٪ من دخله (وهذه قيمة وعادة نمت فيه قبل أن يصبح مستثمراً محترفاً)، وكان ينفق ملايين الدولارات كل عام فى سبيل القضايا المهمة، بالإضافة إلى تدعيم العديد من الأفراد والمشروعات. كما قام بتأليف العديد من الكتب عن مغزى الحياة الروحية وقيمة العطاء.

أما نيكولاس فان هوجستراتين فقد نجح هو الآخر فى كسب ثروة ضخمة من الاستثمار في العقارات. ولكن كانت قيمه تقوم على الطمع وكراهية الناس الذين يستأجرون منه. وبعد صراع طويل مع جيرانه وشركائه فى العمل، أدين بتهمة القتل غير العمد وقضت المحكمة بسجنه عشر سنوات. هو الآخر لم يكن ليتزحزح عن قيمه.

أي نوع من الأثرياء تحب أن تكون؟ في حالة الشخصين السالف ذكرهما، لم يلعب المال دوراً سوى أن دعّم القيم الموجودة لديهم بالفعل.

القيم موجودة هناك في الأعلى مع الأكسجين!

خلال هذا الفصل ستفكر أحياناً في أسئلة كثيرة مثل: إلى أين نتجه هنا؟ وما الذى تريدنى أن أحققه من هذا؟ في هذه المرحلة من المهم أن تلتزم بهذا الفصل. عندما أطلب منك أداء تمرين، أتمه بدقة قبل أن تنتقل إلى الخطوة التالية، لأن هذا هو الأساس الذى ستبنى عليه مستقبلك الباهر.

فى البداية أريد أن أسألك سؤالاً مهماً: "ما سؤالك؟" ما

سؤال حياتك؟ ما السؤال الذي تجد نفسك تطرحه طوال اليوم أكثر من أى سؤال آخر؟ ربما لم ينتبه البعض أبداً للسؤال الذى يدور بأذهانهم باستمرار. قد تجيبنى قائلاً: "مايكل، ليس لدي سؤال يشغلنى باستمرار وليس لدي سؤال يتبادر إلى ذهني كل بضع دقائق". لكن عندما أضرب لك بعض الأمثلة على أسئلة الحياة التى يوجهها البعض لأنفسهم، ربما قد تتعرف على السؤال الذى توجهه لذاتك.

"ما سؤالك؟"

ليس من المفترض أن تحكم على هذا السؤال، فأنا أريدك أن تدرك السؤال الذى يجول بذهنك فحسب. هذه مجموعة من الأسئلة التى قد يطرحها البعض على أنفسهم.

كيف يمكنني أن أصبح جزءاً من هذا؟

ما الذى يمكن أن أفعله لأجعل هذا أفضل؟

هل سأجد فى يوم من الأيام شخصاً يحبني؟

لماذا لا يعجب بى أحد؟

لماذا لا أشعر بالرضا عن أى شيء أفعله؟

لماذا لا أستطيع أن أنجز مهامي؟

ماذا عن طعام العشاء؟

لماذا أنا هنا؟

ما الهدف من هذا؟

لماذا لست سعيداً؟

ماذا بعد؟

بعض تلك الأسئلة قد يحفزك للغاية وغيرها قد يثبطك للغاية. ولكن حتى بعض تلك الأسئلة التى قد تبدو ظاهرياً محفزة يجب عليك أن تتعمق فيها وتتساءل: "ما عواقب تكرار هذا السؤال طوال الوقت؟".

لقد وجدت نفسى أتساءل كثيراً: "كيف يمكن أن أكون جزءاً من هذا؟"، أو بعبارة أخرى "ما الذي يحدث الآن؟ وهل أنا جزء منه؟". فى أول الأمر بدا لى ذلك سؤالاً عظيماً لأنه أتاح العديد من الفرص. كنت أحب دائماً أن أشارك فى أى شيء يحدث حولي لأني كنت أعلم أنني سأجد سبلاً مثيرة جديدة، طرقاً مختلفة لأطور حياتي بأن أصبح جزءاً من مجموعات متنوعة مختلفة وأن أشارك في أفكار ومشاريع مختلفة لا حصر لها. لكننى لاحظت أيضاً أن طريقتى تلك كانت ستجعلني غير قادر على التركيز على أهم الأشياء فى حياتي. فبدلاً من التحدث مع الآخرين والتركيز الكامل على مساعدتهم على التواصل والتعبير عما يريدون القيام به كنت مهتماً أكثر بالحوار الذي كان يدور حولهم. كنت أتساءل عما يحدث، وتساءلت هل يجب علي فعلاً أن أشارك في هذا الحوار؟ من هنا أدركت أن هذا السؤال كان معيقاً لى في الحقيقة ولذلك قمت بتغييره.

ولكى أغير سؤالي أخذت أفكر فى الأشياء التى أجدها مهمة بالنسبة إلي والمهارات التي أتمتع بها والطاقة التى أملكها. وكان سؤالى الجديد هو: "كيف أستطيع أن أستغل طاقتي المتجددة لأبقى مركزاً على مهمتي فى الحياة؟".

لقد اكتسبت مزيداً من التركيز بمجرد أن وضعت هذا السؤال فى ذهني. صحيح أن العديد من الفرص قد تتاح لي ولكني أدركت أنه بطرحي هذا السؤال باستمرار يمكنني أن أبقى منتبهاً للأشياء الأكثر أهمية. وبذلك أصبحت اختياراتي أفضل، فقد كتبت هذا الكتاب! وتوصلت إلى قرارات أفضل وأهم ما في الأمر أني لم أشعر بأني أضيع الفرصة إذا لم أشارك فى كل شيء.

والآن نعود لسؤالنا "ما سؤال حياتك؟"، ما السؤال الذى تطرحه أكثر من أى سؤال آخر؟ إحدى الطرق الرائعة لرؤية هذا هي أن تفكر: "ماذا أقول لنفسي عندما أستيقظ من نومي كل صباح؟ ما السؤال الذى يدور بخلدي عندما أتنقل للذهاب للعمل أو للقيام بمهامي اليومية؟ عندما أسير فى درب الحياة ما السؤال الذى يلح علي باستمرار؟

لا يجب أن ينتابك القلق إذا لم يتبادر السؤال إلى ذهنك في هذه اللحظة. ما أريدك أن تفعله هو أن تدرك أن هناك سؤالاً بداخلك، وربما ينبثق السؤال فجأة في ذهنك بعد أن تنتهى من قراءة هذا الكتاب بفترة طويلة.

عندما تجد سؤال حياتك، يجب أن تطرح السؤال الأساسي الأكثر أهمية: "هل هذا السؤال من النوع المحفز أم لا؟". إذا كانت الإجابة نعم، فهذا رائع. استمر إذاً في

قيم متآلفة

طرح هذا السؤال وحاول أن تطور نفسك من خلاله. كثف هذا السؤال واسأله أكثر. أما إذا كانت الإجابة بالنفى أو لم يكن ذلك السؤال يساعدك أو لا يمنحك ما تصبو حقاً إليه، فحاول أن تغيره إلى سؤال جديد. بعد ذلك ابدأ فى طرح هذا السؤال على نفسك وأنت واعٍ له على مدار اليوم. سرعان ما سيصبح هذا جزءاً من اللاوعي عندك، أي يصبِح جزءاً منك.

لنركز الآن على القيم ونبدأ نفكر في قيمك في الحال. في هذا الجزء سترى ما إذا كانت هذه القيم هي التي تناسبك. بعدها ستكتشف ما إذا كنت تريد أن تغير هذه القيم وكذلك طريقة جعلها جزءاً أساسياً من حياتك من خلال وضع قواعد جديدة تدعمها.

لنسهل الأمر. سأبدأ بتحديد بعض الخطوط الأساسية. ينبغي أن تكون صادقاً تماماً مع نفسك بينما تخوض هذه العملية وإلا ستكتشف أنك تخدع نفسك وستدرك بعد ذلك بقليل أن تلك القيم ليست أهم قيم بالنسبة لك. الأمر أشبه بالذهاب إلى نادٍ رياضي للتنحيف. ربما تقول لنفسك إنك تحسن صنعاً لكن الدلائل ستظهر في قياس الوزن الأسبوعي الذي يتم داخل النادي. إن كنت تقوم بالعملية مع شخص آخر، فستختلف قيمك على الأرجح عن قيمه. تذكر أنها قيمك أنت فليس ثمة إجابة صحيحة وإجابة خاطئة هنا. الأمر يتعلق بما يمثل أهمية لك وبما تريد أن تئول إليه حياتك.

لذا فلنبدأ بطرح السؤال: ما قيمك الحالية؟ ليس الحال الذي تفضل أن تكون قيمك عليه، ولكن الحال الذي هي عليه الآن بالفعل. كيف تعيش حياتك؟ دعني أعطِك فكرة عن الأشياء المختلفة التي قد تعتبرها من القيم.

- **النجاح:** هل تريد أن تكون ناجحاً؟ هل تريد أن تكون رائداً في مجالك؟ هل تريد أن تكون الأول؟
- **المرح:** هل تعتبر المرح إحدى قيمك؟ هل تريد أن تضحك وتستمتع بحياتك إلى أبعد مدى؟
- **الشغف:** هل هذا شيء تهتم به؟ هل تريد بالفعل أن تشعر بشغف هائل في كل شيء تفعله، أي أنك ستبذل مجهوداً إضافياً وتفعل أي شيء يتطلبه الأمر؟
- **الطمع:** أمن المحتمل أن يكون الطمع إحدى قيمك؟ بالطبع إن كنت تفكر بطريقة من يريدون المزيد والمزيد والمزيد، فالطمع إذاً قد يكون من قيمك.

- **الحماس:** هل تقفز من السرير، وتنطلق خلال يومك بقدر هائل من الحماس يجعلك تثير انبهار الآخرين؟
- **السلطة:** هل السلطة من دواعي اهتمامك؟ هل تريد أن تقود بطريقة تجعل الناس ينظرون إليك قائلين: "هذا الرجل قوى، لقد فاق حدود النجاح، إنه يجلب معه القوة"؟
- **الحب:** هل الحب إحدى قيمك؟ أن تحب وتجد من يحبك. ما شعورك تجاه الحب؟
- **النزاهة/الأمانة:** هل تعتقد أن الصدق على رأس قائمة قيمك؟ هل تقول الصدق كما هو بدون تزيينه حتى وإن كان لذلك عواقبه؟ هل تشعر بجرح قاتل عندما يخون الآخرون هذه القيمة؟
- **التقدير:** هل يمثل هذا قيمة مهمة بالنسبة لك؟ هل تريد أن يحظى العمل الذي قمت به بالتقدير؟ هل تريد أن تحظى إسهاماتك بالتقدير؟ هل تريد أن تحظى بالتقدير لشخصيتك وموقعك، والأهم من ذلك، للعمل الذي تقوم به؟ إن كان هذا الأمر كذلك، فإن التقدير قيمة بالنسبة لك.
- **الرفض:** قد تتساءل كيف يعقل أن يكون الرفض من قيمك، ولكن البعض يعتبرونه كذلك، لأنه جزء مهم من حياتهم؟ إنهم يقلقون بشأنه. إنهم يضعونه في المقدمة. إنه شيء يفكرون به كل يوم. عندما يكون للرفض هذه السيطرة، فإنه قيمة.
- **التحكم:** هل يمثل لك هذا قيمة؟ هل تريد أن تتولى التحكم؟ هل تريد أن تعرف ما الذي يجري تحديداً؟ التحكم أمر مهم بالنسبة لك وأنت تعرف الاتجاه الذي تريد أن تسلكه. إنك تعرف بالضبط ما الذي سيحدث، لذا تريد التحكم في ذلك بكل طريقة ممكنة. إنك من النوع الذي يأخذ بزمام الأمور.
- **اللوم:** هل تجد نفسك تلقي باللوم على الآخرين بسبب المواقف التي تحيط بك؟ هل تريد أن تعرف من الذي يسبب المشاكل، بحيث "تصل لجذور المشكلة".
- **الإثارة:** هل أنت من النوع الذي يقفز بزلاجة (أو بدونها!) من فوق جرف صخري؟ هل تحب الخروج في نزهات استكشافية؟ أو تحب فعلاً ركوب المخاطر وترغب في ذلك بإثارة كبيرة؟ أم هل تبحث عن الإثارة داخل العمل الذي تقوم

به؟ هل تعتقد أن الإثارة أمر حيوي في العلاقات؟ ما رأيك في الإثارة؟ وهل يحتمل أن تكون إحدى قيمك؟

- **الأمان:** إنه نقيض الإثارة. هل تحب أن تكون آمناً؟ هل تريد أن تعرف بالتحديد كيف ستسير الأمور بانتظام؟ هل تريد أن تعود للمنزل وأنت تعلم أن أشياء محددة ستكون في أماكن محددة؟ هل تحب الشعور بالأمان التام؟
- **القلق:** هل تجد نفسك قلقاً طوال الوقت؟ هل تجعل من عاداتك أن تجد أشياء تقلق بشأنها معتقداً أن القلق طريقة للتعبير عن اهتمامك؟
- **المساهمة:** هل تعتقد أن المساهمة أمر بالغ الأهمية؟ أتود أن تكرس وقتك ومواردك في مساعدة الآخرين بدون أي اعتراف بمجهوداتك؟ هل أنت أول من يتطوع؛ حتى للمهام الكريهة؟
- **الصحة:** هل تركز على صحتك؟ هل تنتبه بشدة لما تأكله، مركزاً على العناية بنفسك، ومؤمناً بأن التغذية والحيوية تشكلان الأساس الذي تقوم عليه نوعية الحياة؟
- **الإبداع:** هل تتطلع إلى أن تصبح مبدعاً في كل ما تفعله؟ هل تفكر باستمرار في طرق جديدة لفعل الأشياء؟ هل تعتقد أنه من الضروري أن توسع آفاق تفكيرك؟ هل تحب رؤية نتائج أنشطتك الإبداعية؟

قد يكون هناك أنواع مختلفة من القيم. أريدك أن تتوقف عن الكتابة لدقيقة وتدون ما تعتقد أن يمثل قيمك. يمكنك كتابة ما شئت سواء كثر أم قل. فكر بتمعن لحظة لتعرف قيمك الحالية. لا أقصد القيم التي تحب أن تمتلكها وإنما القيم التي تمتلكها الآن بالفعل. كن صادقاً للغاية وابدأ في الكتابة الآن.

هل أمضيت الوقت اللازم لتكتب قيمك؟ آمل أن تكون فعلت ذلك لأن هذا أحد أهم الأجزاء في الكتاب بأكمله. أنت على وشك أن تكتشف السبب. لتفعل هذا بنجاح عليك أن تتبع التعليمات بدقة وتستفيد منها فعلاً على أكمل وجه. إن لم تكن فعلت ذلك، فتوقف وافعل ذلك في الحال. قد تكون أخذت تفكر في قيم إضافية يمكنك إدخالها في القائمة. لا بأس بهذا؛ استمر في الإضافة إلى القائمة. قد لا يعجبك بعض الوصف الذي أعطيته من قبل لبعض القيم الأخرى. تذكر أن القيم المذكورة من قبل في الصفحات السابقة ليست لديك بالضرورة؛ لقد كانت مجرد أمثلة. لذلك لك الحرية في اختيار أي كلمة أو وصف تستخدمه.

الأمر التالي الذي أود منك أن تفعله هو أن ترتبها بحسب الأهمية. افحص قائمتك وأنت تتساءل: "أي هذه القيم هي الأهم بالنسبة لي على هذه القائمة الآن؟" وليس أي القيم أحب أن تكون الأهم بالنسبة لي. بعد أن تقرر أي القيم هي الأهم، اكتب الرقم ١ بجوار هذه القيمة. ثم تعرف على ثاني أهم قيمة، هذا لا يعني أنك عندما تكتب رقم ٢ تنزل هذه القيمة مرتبة أقل من الأهمية؛ وإنما يعني أنك تتحرى الدقة البالغة. إنك تنظر إلى الأشياء بتمعن لتقرر المرتبة التي ستنزلها فيها. هذه قائمة بالقيم التي لديك الآن، لذلك فلنرتبها من واحد إلى خمسة، أو من واحد إلى عشرة، بغض النظر عن عدد القيم التي قد تمتلكها. افعل ذلك الآن.

آمل أن تكون قد انتهيت من ذلك. في هذه اللحظة، ينبغي أن تكون لديك قائمة بالقيم، وأن تكون هذه القيم مرتبة بدءاً من واحد ووصولاً إلى العدد الذي تمتلكه أياً كان هذا العدد.

لمحة تألق

كم شخصاً تعرفهم سبق وفكروا بوعي في قيمهم، وتكبدوا عناء تدوينها وترتيبها؟ لقد قمت أنت بذلك!

أطرح عليك سؤالاً مهماً آخر: ما نمط الشخصية الذي تريد أن تصبح عليه في النهاية؟ فكر بتمعن في هذا للحظة. هذا ليس سؤالاً نطرحه عادةً على أنفسنا. اكتب الآن وصفاً دقيقاً لهذا النوع من الأشخاص الذي تريد أن تكون عليه في النهاية. كما سبق وفعلت، توقف الآن وقم بذلك.

بما أنك الآن قد قررت نوع الشخصية الذي تريد أن تصبح عليه وكتبته، فلدي سؤال آخر. انظر إلى قائمة قيمك الحالية واسأل نفسك: "هل تسمح لي هذه القيم بهذا الترتيب بتحقيق غايتي؟ فكر بتمعن في هذا للحظة. "هل تسمح لي *هذه القيم* بهذا الترتيب بتحقيق غايتي؟

"هل تسمح لي هذه القيم بهذا الترتيب بتحقيق غايتي؟"

لماذا يعد الأمر بهذه الأهمية البالغة؟ السبب بسيط. إن كانت قيمك لا تتوافق مع نمط الشخصية التي تريد أن تصبح عليها في النهاية، فسيكون من المستحيل أن تحقق هذه الغاية المحددة.

أعمل عادة مع أشخاص يتحدثون عن رغبتهم الشديدة في أن يكونوا أشخاصاً معروفين بالعطاء الذي يفوق خيالهم، يقدمون إسهامات هائلة للمجتمع، قادرين على النمو، على الحب، على السهر على أسرهم وحياتهم الأسرية، على الاهتمام لأمر المحيطين بهم، على العطاء بسخاء. ثم يعودون للنظر إلى قائمتهم ويرون أن القيم ١، ٢، ٣ هي السلطة، التقدير، المخاطرة. هل تسمح لهم هذه القيم بهذا الترتيب بأن يبلغوا غايتهم المطلقة؟ بالطبع لا.

حوالي ٩٥٪ من الناس يدركون أن أحد الأسباب التي تحول دون تحقيقهم غايتهم -السبب الحقيقي وراء عدم رضاهم عن حياتهم- هو أن قيمهم بالكامل خاطئة، أو أن جزءاً من القائمة خطأ، أو أن القيم مرتبة ترتيباً خاطئاً. فينظرون إلى قيمهم ويدركون من أول وهلة أن قيمهم بترتيبها الحالي لن تسمح لهم بتحقيق غايتهم.

هذا وقت مثير. أجل قد تكون وجدت خطأ ما ولكنك صرت تعرف الآن أين أنت تحديداً من حياتك ويمكنك الاستبدال والتغيير والتعديل. يمكنك أيضاً إضافة قواعد جديدة ستساعدك على بلوغ غايتك في وقت أسرع!

فكر في هذا، إنك الآن تمر بلحظة إذا فهمت فيها ماذا يجري بالتحديد فستتغير حياتك للأبد. لا أعلم شعورك، ولكني متحمس وأنا أكتب هذا. أتمنى أن تشاركني

حماسي وأنت تقرؤه! قد يقول البعض: "حسناً سأعيد كتابة قيمي لاحقاً". لا تفعل هذا لاحقاً افعله في الحال! ستتغير الحياة بالنسبة لك في الحال باتخاذك إجراءات صحيحة خلال الدقائق القليلة القادمة.

ستتغير الحياة في عينيك الآن باتخاذك إجراءات صحيحة خلال الدقائق القليلة القادمة.

سواء كنت تحتاج تغيير أو استبدال أو مجرد تعديل قيمك، فإليك الخطوة رقم ١ من خلق قيم جديدة لنفسك. اطرح على نفسك هذا السؤال: لأصبح الشخص الذي أصبو إليه، ما طبيعة القيم التي قد تكون لدى مثل هذا الشخص؟ ركز الآن فقط على هذا الشخص. ما نوع القيم الذي كان ليمتلكها؟ سأطلب منك أن تدون هذه القيم، افحص هذا جيداً، كأنه عصف ذهني. ثم اختر كلماتك بعناية كبيرة لأن هذه الكلمات ستقويك بشكل كبير. إنها ستكون الكلمات التي ستشكل بها مصيرك. إنها الكلمات التي ستجعلك تستيقظ كل صباح وستساعدك على أخذ قرارات على مدى حياتك. ستطرأ هذه الكلمات على ذهنك كل يوم. خذ وقتك الآن لتتخيل طبيعة الشخص الذي تريد أن تصبح عليه في النهاية وطبيعة القيم التي قد تكون لدى هذا الشخص.

الخطوة التالية هي ما فعلناه من قبل بالضبط. تجول بنظرك في قائمتك وقرر ما إذا كانت هذه القيم هي القيم التي تريدها بالفعل لتصبح الشخص الذي تتمنى أن تكونه. ما أن تختار القيم الأعلى أهمية، رتبها من ١ إلى ٥ أو من ١ إلى ١٠ أو من ١ إلى ٣، أياً كان العدد الذي لديك. ثم اسأل نفسك: "هل تسمح لي هذه القيم بهذا الترتيب بأن أبلغ غايتي؟". عندما تنظر إلى قائمتك الجديدة وتفكر في السؤال هل

تستطيع أن تقول من قلبك "نعم"؟ إذا كنت تستطيع الرد بالإيجاب بشغف ويقين تام، فأنت إذاً تعلم أن قائمة القيم هذه ستقودك إلى غايتك. أقدم لك التهاني، لقد أحرزت بعض التقدم المذهل.

ماذا لو نظرت إلى هذه القائمة وقلت: "نعم، لا بأس بها"؟ في هذه الحالة قيمك ليست نابعة من الشغف ولا من اليقين ولا من قلبك. توصل إلى الأعماق البعيدة، البعيدة بحق واسأل نفسك بمنتهى الصدق: "هل هذه القيم بهذا الترتيب تسمح لي بالوصول إلى غايتي؟". إن كان الجواب "لا"، فعد إلى العمل وأعد وضعها.

أنت الآن لديك قائمة. ونحن نسمي هذه القائمة **القيم الدافعة نحو الهدف**. هذه القيم بالغة الأهمية، لكن تذكر، لقد قلت بالفعل إننا نريد أن نجعل هذا أسهل ما يمكن. أردنا أن نسهل عليك أن تحيا بهذه القيم.

ارجع بذاكرتك خطوة إلى الوراء للحظة وفكر في الطريقة التي وضعت بها قيمك في المقام الأول. قبل أن تكون قادراً على تدوين قيمك، كيف أصبحت هذه الأمور قيماً بالنسبة لك؟ إنها تصبح قيماً، قيماً حقيقية، فقط إذا كنت تحيا بها كل يوم. فكر في كيفية خلق قيمة في المقام الأول. إنك تقرر الأمور المهمة بالنسبة لك ثم تضع مجموعة معتقدات لتدعم هذا ثم تجد الدليل الذي يثبت هذه المعتقدات. إنها القواعد. من الذي وضع القواعد؟ فكر في هذا. من الذي وضع القواعد التي منحتك القيم التي اعتدت عليها؟ هذا الترتيب الذي سجلته. من الذي وضع القواعد؟

أنت فعلت ذلك!

إذا كان التقدير إحدى قيمك، فربما تتذكر وقتاً مضى من حياتك عندما لم يكن التقدير موجوداً. جاء الوقت الذي أصبح التقدير فيه مهماً بالنسبة لك وفكرت: "أجل، أشعر بالراحة حيال ذلك. أريد أن يلاقي ما أفعله تقديراً". لقد جعلت الأمر مهماً. كما قررت ماذا ستكون القواعد. قد تكون قواعدك الخاصة بالتقدير هي أنك تريد أن تتلقى شيئاً كتبه شخص ما في خطاب، في بطاقة تقول يا له من عمل رائع ذلك الذي قمت به! قد يكون التقدير إحدى قيم شخص آخر وكل ما يحتاجه هذا الشخص هو كلمة ودودة من أحدهم. وقد يكتفي شخص آخر بمجرد نظرة يرى فيها التقدير. نحن نضع القواعد. نحن نضع القواعد التي تناسب مجموعة المعتقدات. المعتقدات تكوّن القيمة.

ألقِ نظرة على قائمتك الجديدة. لنفكر في *القواعد الجديدة* التي ستبتكرها لتساعدك على أن تحيا بتلك القيم الجديدة كل يوم. أقدم لك تلميحاً: هون الأمر على نفسك! لماذا تهونه؟ الإجابة بسيطة، ولماذا تصعبه؟

لننظر إلى قيمة المرح. قد تكون قاعدتك الأولى: أستمتع في كل مرة أسمع فيها ضحكاً. لاحظ أنك لا تقول في كل مرة أضحك فيها. في كل مرة أسمع فيها ضحكاً عبارة تسمح لك أكثر باختبار قيمة المرح. تذكر أنك تضع القواعد.

إن حدث وقررت "سأحظى بالمرح في كل مرة يهطل فيها المطر"، يمكنك ذلك. تخيل كم المتعة التي يمكن أن تحظى بها من هذا. تخيل أنك تقرر أن تشعر بقيمة المرح في كل مرة ترى فيها لوناً زاهياً أو أنك تستطيع أن تقرر أن تنعم بالمرح بمجرد فعل شيء آخر.

قد يكون المثال الأخير هنا هو قيمة النجاح. كيف تقيم نجاحك؟ القواعد بسيطة بالنسبة للبعض. عندما أصبح الأول، عندما أكون واثقاً تماماً بأني فعلت كل شيء ممكن لتحقيق النجاح بمعنى الكلمة في حياتي، عندها سأشعر بقيمة النجاح. عندما يصل راتبي لحد معين، عندها سأعرف أني كنت ناجحاً. عندما أقود سيارة معينة، سأعرف أني كنت ناجحاً. أكون ناجحاً عندما أحقق مبيعات عالية. عندما يخبرني أولادي أني فعلت هذا، عندما يقدرني أصدقائي لأني فعلت شيئاً آخر، آنذاك سأشعر بالنجاح.

هذا رائع. ولكن متى سيشعرون حقاً بالنجاح؟ قد لا يشعرون بالنجاح الحقيقي قط لأنهم يدفعون أنفسهم دائماً إلى المستوى التالي. هذا ممتاز من ناحية الأهداف، ولكن تذكر أننا نريد أن نحيا بهذه القيم، نريد أن نشعر بهذه القيم، كل يوم. هل تستطيع أن تقول بدلاً من ذلك:

- أشعر بالنجاح في كل مرة أصل فيها إلى مكان ما في الموعد؟
- أشعر بالنجاح في كل مرة تحين فيها نهاية اليوم وقد تعاملت مع أشخاص آخرين وجعلتهم سعداء.
- أشعر بالنجاح في كل مرة أشعر فيها بالثقة حيال المشروع الذي أعمل عليه في حياتي.
- أشعر بالنجاح في كل مرة أرى فيها أولادي يبتسمون لأني كنت السبب في وجودهم.

- أشعر بالنجاح في كل مرة أطل فيها على العالم وأرى الآخرين ينجحون.

اجعل ذلك قاعدة وستشعر بالنجاح كل يوم وستزداد نجاحاً يوماً بعد يوم لأنك غيرت القيم وغيرت القواعد.

التمرين التالي قد يكون أسهل بالنسبة للبعض. ما أودك أن تفعله هو أن تتوقف عن القراءة وتركز جيداً على القواعد التي ستضعها. هذه هي القواعد التي تدعم بها قيمك الجديدة. ستسمح لك بأن تصبح الشخص الذي تريد أن تكونه في النهاية. لذلك توقف عن القراءة وافعل هذا الآن.

تهانينا! لقد فعلت شيئاً قليلاً ما ينتهز الناس الفرصة لفعله في حياتهم. لقد خلقت قيماً جديدة. لقد وضعت قواعد تتماشى مع القيم. الخطوة التالية هي أن تعيش هذه القيم. ثم يعد تدوينها عملية رائعة. عيش هذه القيم هو أكثر شيء إثارة قد تفعله على الإطلاق.

لمحة تألق

ارسم صورة مرئية لقيمك الجديدة وللقواعد الجديدة. احرص على أن تنظر إليها كل يوم. املأ عقلك بهذه القيم. اعمل عليها. عدلها. غيرها إن لزم الأمر واطرح على نفسك أسئلة بشأن طبيعة الشخص الذي تريد أن تكونه في النهاية.

أعلم أن هذا الجزء هو الأكثر إثارة بالنسبة للكثيرين. قد يمثل فهمه تحدياً. قد تحتاج إلى قراءة هذا الفصل عدة مرات لتفهمه بشكل أعمق. رجاءً اعمل بجهد وهمة لتبتكر قيماً ستمنحك القوة. ستتغير حياتك إلى الأبد.

لقد ركزنا رسالة التألق إلى الآن عليك. ولكن اسمح لي بأن أطرح عليك سؤالاً. هل تضطر في أي وقت من حياتك إلى العمل مع آدميين آخرين أو إلى إمضاء الوقت معهم؟ أعتقد أن إجابتك هي "نعم". حسناً، لتصبح الأفضل في هذه المواقف عليك أن تكوّن...



8

فرق متألقة

لابد أنك سمعت هذه الكلمة ملايين المرات: الفريق. يقولون إن كلمة فريق باللغة الإنجليزية team هي اختصار لعبارة Together Everyone Achieves More أي "معاً، كل شخص ينجز المزيد". أنا متأكد من هذا ولكن دعونا نتحلَّ ببعض الأنانية لدقيقة ونفكر كيف يمكن للفرق المتألقة أن تفيدك أنت.

لماذا تقوم بالعمل بمفردك، بينما يمكنك أن تعمل مع أشخاص متألقين لإنجاز المهمة في نصف الوقت؟ آه، الأشخاص المتألقون الآخرون. قد تكون هذه هي المشكلة. لذلك دعونا نبدأ بإلقاء نظرة على كيفية تجميع فريقك المتألق. تنطبق نفس القواعد على أي مجال. اختر بين أن يعمل جزء من الفريق طوال الوقت أو أن يعمل كل الفريق لبعض الوقت.

هل تذكر حينما كنت جزءاً من فريق متألق؟ هل كان ذلك أيام المدرسة أم أثناء وظيفتك الأولى؟ هل كان ذلك مشروعاً مجتمعياً أم إنتاجاً درامياً؟ ربما كان فريقاً رياضياً أو قوة عاملة خاصة. لقد مررنا جميعنا بتجارب رائعة مع فرق متألقة. يمكنك الآن الاستغناء عن الحظ وتكوين فرق متألقة متى احتجت إليها.

تستطيع بناء فريق لتنجز مشروعاً، وتتعلم من المشروع، ثم تحل الفريق. حسّن الأداء الجماعي لفريق عملك واحظَ بمرح بالغ فقط في ٩٠ يوماً.

اختيار الفريق المثالي

هل سبق وسمعت بهذه العبارة؟ اختر الأشخاص الذين لا يتفقون، وسوف يرفعون مستويات بعضهم البعض. من الذي ابتدع هذا الهراء؟ اختر الأشخاص الذين قد يدلون بآراء مختلفة ولكن لا تختر أشخاصاً لا تحبهم! اذكر حينما أعطاك شخص كنت معجباً به للغاية، وكنت تقيمه على أنه مثلك أو أفضل منك، وكنت تحترمه أو تحبه رأياً مختلفاً. ثم فكر في شخص لا يروق لك، شخص يتعمد مضايقتك، تختلف قيمه عن قيمك، وتخيل أنه يعطيك رأياً مختلفاً. اختر الآن أيهما تريده في فريقك. ستجد أن شعورك يبقى كما هو بالنسبة لكليهما حتى إن اتفقا معك! *البراعة هي أن تعثر على الأشخاص الذين يكملون بعضهم البعض ولكن يتفقون أيضاً.*

فكر في فريق كرة قدم؛ يستطيع ١١ حارس مرمى أن يتشاركوا زمرة مهارات ولكنه سيكون فريقاً فاشلاً. ماذا عن حارس مرمى كان لديه مشكلة شخصية كبيرة مع مدافعين لا يقلون عنه موهبة؟ إنهم لا يتواصلون، فما الذي يحدث؟ (**يخسرون!**)

لذلك أقدم لك هذه الفكرة. اكتب السمات التي تود أن تراها في فريق مثالي. إذا كنت تجمع فريقاً لنفسك، فسيكون من المثير القيام بهذا لأنك ستكون قادراً كذلك على تطوير فريقك من خلال هذه المعايير. إذا كنت عضواً في فريق، أو ستكون عضواً في فريق، فلا يزال عليك القيام بهذا!

لمحة تألق

إذا كنت تكوّن فريق عمل، فاكتب إعلانات بالشخصيات التي تبحث عنها بنفس التنسيق الذي تراه في صفحات إعلانات العمل بالصحف. اترك الإعلانات على مكاتب الناس. قد يشبه أحدها هذا قليلاً:



إذاً لنفترض الآن أنك عينت فريقك المتألق. أعطهم دفعة! سأركز في هذا الجزء على مكان العمل ولكن هذه القواعد يمكن تطبيقها على مجالات أخرى.

كم مرة جلست في اجتماع مع فريق جديد وبدأ القائد بحديث ممل ورتيب للغاية عما ستفعلونه؟ جرب هذا.

اكتب عبارة بالخط العريض عن هذا الفريق الجديد مستخدماً كلمات أساسية تصف الفريق الذي تريده: بارز، الأفضل، خصب الخيال، لطيف، مرح، سريع... إلخ. ثم اسأل من الذي يود أن ينضم لفريق كهذا؟ أي شخص يرفض، اطلب منه بديلاً أو اقترح عليه أن ينتقل لفريق مختلف! سيتم تقييم قيادتك من خلال عدم قدرتك على التخلص من العمال ذوي الأداء السيئ وكذلك من خلال تعيين المشاركين الأكفاء!

اقضِ بعض الدقائق في وضع مجموعة من القواعد واحرص على أن تكون النسخ المطبوعة منها مهندمة، بحيث تكون مجموعة واحدة مطبوعة على ورق لامع ومغلفة (لتأخذها لكل اجتماع) وتوزع باقي المجموعات. يبدو كل شيء عملياً جداً إلى الآن وبالاستفادة من هذه الإشارات البسيطة، يجب أن تبدأ في تكوين فريق جيد يحقق باستمرار نتائج سيئة، شأنك شأن الآخرين في العالم! إذاً ما الذي يجب أن يحدث ليصبح فريق ما متألقاً؟

إليك الخطوات الخمس التي تجعل أي فريق متألقاً. وتحسباً لأن تفكر "لست قائد فريق، لا أستطيع القيام بهذا" غير لغتك، وكن قائداً، وتقدم صوب التألق؛ والباقي سيتوالى قريباً!

١ الانهماك الكامل والإتقان

الانهماك الكامل هو أفضل طريقة لتعلم أي شيء. كان لدي صديقة كانت تحضر دروساً في القيادة لمدة ساعة أسبوعياً على مدى ثلاث سنوات ولم تجتز اختبارها حتى حضرت دورة تدريبية مكثفة في القيادة لمدة أسبوع. في نهاية الأسبوع نجحت في الامتحان.

انظر إلى الإحصاءات، فبالرغم من الدروس الملغاة، الطقس السيئ، والإجازات فقد حضرت أربعين درساً في السنة = ١٢٠ ساعة على مدى ٣ سنوات ورسبت ٣ مرات. أما أثناء الدورة التدريبية المكثفة فقد قادت لمدة أقصاها ٢٥ ساعة ولكنها نجحت من أول مرة.

يتحقق الإتقان عندما تفهم مادتك جيداً. تخيل فريقاً من خمسة أشخاص ملتزمين جميعاً بإتقان مشروعهم أو مهمتهم. كيف تشعر عندما يرفعك المحيطون بك إلى مستوى أعلى؟ الإتقان هو المقياس.

٢ اعرف نتيجة مجهودك

كيف ستعرف أنك كنت ناجحاً؟ تتجه فرق العمل للعمل على المشروعات التي لها نتائج واضحة أكثر من أي وقت مضى. الاجتماعات تستغرق ساعات، تقديم التقارير بطيء، وأسوأ ما في الأمر أنك لا تعرف ما إذا كنت ناجحاً أم لا.

عن طريق تحديد نتائج واضحة مبكراً تعرف هدفك. هذا بالفعل ما تفعله الفرق الرائعة. تستخدم الفرق المتألقة لغة رائعة تدور حول هذه النتائج. إنهم يخبرون بها الآخرين حتى يتحملوا مسئوليتها، ويكتبوها في صورة أهداف مستخدمين المعايير الثلاثة مما يضمن لهم أنهم في طريقهم إلى تحقيق غايتهم.

٣ التركيز

أينما يتجه تركيزك، تتدفق الطاقة. ديف تشارلتون هو المسئول التنفيذي الأول ورئيس متاجر ملابس Officers Club. كنت أجري مقابلة معه مؤخراً نتحدث فيها عن نجاحه وقد تعرضنا لموضوع الفرق. فقال: "عندما تتحلى الفرق بالتركيز، تحقق التألق، فهذا لابد منه". وقد ضرب لي مثلاً للتأثير الذي تلا عقده لصفقة متميزة لشراء ٦٥ متجراً من فرع يتبع C&A.

"كان أمامنا عشرة أسابيع لنغلق، ونجدد، ونعين، وندرب، ونأتي بالبضائع، ونفتتح ٦٥ متجراً. كان الفريق متألقاً، ويركز على إنجاز المشروع خلال الوقت المحدد وطبقاً للميزانية". عندما يتذكر ما مضى يشعر بالاندهاش لأنهم نجحوا في ذلك، ولكن الجميع حينها كانوا يدركون أن التركيز الكامل كان مطلوباً.

ما النتائج التي كانت لتترتب في اعتقادك لو أنهم كان لديهم أعضاء في الفريق لا يركزون على الهدف؟

٤ الإيقاع - فرق الجناح الغربي !

المسلسل الأمريكي الدرامي الشهير The West Wing "الجناح الغربي" أعطى لمحة عن كيف يبدو الأمر عندما تدير الولايات المتحدة من الجناح الغربي الشهير في البيت الأبيض. في كل حلقة يدير الرئيس بارتليت الذي يلعب دوره ببراعة مارتن شين فريقاً مذهلاً من المستشارين والخبراء والمديرين والمساعدين الذين يتخذون قرارات سريعة وينفذون خططاً بسرعة مخيفة.

رغم أنه مجرد تمثيل، أدخلت نفس الأفكار في مؤسستي وكانت النتائج مدهشة. لقد صرت من وقتها مفتوناً بسرعة الجناح الغربي، بفرق الجناح الغربي، واجتماعات الجناح الغربي!

تعني سرعة الجناح الغربي أن تزيد السرعة التي تفعل بها كل شيء بنسبة ٥٠٪. أجل ٥٠٪! ولكنك لابد أن تفعل ذلك في إطار الفريق. الحل هو أن تجعل الجميع يتحركون بنفس السرعة بدءاً من اللحظة التي يأتون فيها إلى موقع العمل وحتى عودتهم لمنازلهم. ليس من الضروري أن تكون المدير لتفعل هذا (من عدة نواح يكون من الأفضل لو أنك لست المدير)، ولكن يتحتم عليك أن تبقي على القوة الدافعة.

تعتمد فرق الجناح الغربي على أن الفريق يكون دائماً على حق، حتى عندما تكون مخطئاً! دعني أشرح هذا. يستطيع أعضاء الفريق أن يحللوا وينتقدوا ويعترفوا بالهزيمة ويتذمروا ويمتعضوا قدر ما يشاءون، ولكن في أعين العالم من حولكم أنتم وحدة واحدة، تدافع عن كل فعل وتستفيد من المواقف على الوجه الأمثل. السياسة بأعلى مستوياتها قد تتهاوى جراء صدع صغير. وهذا ينطبق على فريقك!

اجتماعات الجناح الغربي هي المفضلة لدي. دعني أبدأ بإخبارك عن الذي لا يفعلونه عندما يكون هناك اجتماع لفريق العمل في "الجناح الغربي". إنهم لا:

- يصلون متأخرين ١٠ دقائق.
- يتلكئون في القاعة.
- يبدءون الاجتماع بالسؤال عن الذي يحب أن يشرب شاياً أو قهوة.
- يتحدثون عما فعلوه يوم العطلة.
- يقيمون عرضاً تقديمياً مستخدمين برنامج باوربوينت.
- يعتذرون عن عدم وجود نسخ كافية من التقرير البالغ عدد أوراقه ٢٨ ورقة.
- ينقرون على كوب لجذب الانتباه.
- يمضون الخمس دقائق الأولى في تحديد من الذي سيدون الملاحظات.
- يقولون باستمرار "سنؤجل هذا حتى الأسبوع المقبل".
- يقولون "انظروا إلى الوقت، نحن هنا منذ ساعات، هل نرسل في طلب شطائر لأن تيري لم يبدأ عرضه التقديمي بعد ولا تزال سو تحتاج إلى أن تفهم سياستنا بشأن الاستراتيجية الجديدة للربع الثالث من السنة المالية؟ ولكننا سنضطر إلى إخلاء القاعة لأن جافين وفريقه المكون من ٣٠ يحتاجون هذه القاعة عند

الساعة الثانية عشرة ليقوموا بتحليل تأثير الضريبة المضافة إلى السلع على النفقات أثناء الربع الثاني من السنة المالية. لذلك فلنأخذ الأصوات لنرى من يريد تغيير الغرف ومن يريد أن يرجئ العرض التقديمي في بنود جدول أعمال تيري وسو للأسبوع القادم. ولكن قبل أن نفعل ذلك، هل لي بأن أستوضح سريعاً مرة ثانية من يريد شاياً ومن يريد قهوة...؟".

تتم اجتماعات الجناح الغربي كما يلي:

- الجميع يقفون. نعم يقفون؛ كم يعجبني هذا!
- يدلون بملخص لآرائهم (في أقل من ١٥ ثانية).
- أمامهم ٣٠ ثانية ليتداولوا بشأن قرار.
- يتخذون القرار (أو يتخذ الرئيس القرار!).
- يتخذون إجراءً فورياً على ضوء القرار أثناء عودتهم لمكاتبهم.

العملية برمتها تتم في ٥ دقائق. ممتاز!

اتخذ إجراءات موسعة فورية على ضوء كل قرار



٥ اتخذ إجراءات موسعة فورية على ضوء كل قرار

الفرق المتألقة تنجز الأمور. الأمر بهذه البساطة. ينهار الفريق، يصبح غير فعال، ويبوء بالفشل في النهاية بسبب عدة عوامل، يمكن التغلب على جميع هذه العومل باتخاذ خطوة فعلية فورية موسعة. عندما تكون منشغلاً بالقيام بالأفعال الصحيحة، يمكنك أن تحقق الكثير. مفتاح فعل هذا واضح. الإرجاء هو الطرف المدبب للوتد الذي يقضي على القوة الدافعة. هناك بعض الكتب الرائعة عن التأجيل ولكن خشية أنك لن تقرأ هذه الكتب فعلاً، فسأعطيك سبعة حلول سريعة للتغلب على التأجيل الجماعي:

- **حدد أهدافاً جديرة بالجهد تستطيع التحفيز بقوة.** من المؤكد أنه إذا حفزت الأهداف الفريق، فإنهم يكونون على استعداد أكبر لاتخاذ خطوات فعلية. لمزيد من التفاصيل، انظر الفصل ٣.
- **تخيل أن المهمة انتهت.** تصور بدء مشروع جماعي بأن تطلب من كل شخص أن يغمض عينيه ويتخيل أن المشروع تم إنجازه. بحيث يرون النتائج تماماً كما يريدونها. ثم اطلب منهم أن يرتبطوا بهذا عاطفياً ويستدعوا الشعور باستخدام الصورة.
- **العبارات التطمينية: افعل ذلك الآن!** هذا الأمر يحتاج لبعض الشجاعة ولكن إذا نجحت في جعل زملائك في الفريق يستخدمون عبارة "افعل ذلك الآن"، فإنها تجعل الفريق حقاً يتخذ خطوات فعلية. عليك أن تصيح في نهاية اجتماع قصير على غرار اجتماعات الجناح الغربي "متى سنفعل ذلك؟"، ويجب أن يكون الرد الفوري "نفعل ذلك في الحال!".
- **أطلع فريقك على الحقائق.** من المدهش كم يفيد القليل من وضوح الرؤية في تشجيع الناس على اتخاذ خطوات فعلية. بحلول نهاية الشهر سيكون مشروعنا قد اكتمل. أخبر الجميع بذلك، فيصبح الأمر حتمياً.
- **ارفض الأعذار/التبرير.** "حسناً كنا نستطيع البدء قبل ذلك، ولكن كان أمامنا الكثير من الأشياء الأخرى لنقوم بها". أنا واثق من أنك تتمنى الحصول على علاوة في كل مرة تسمع فيها هذه الكلمات! عندما ترفض خلق الأعذار، ستجعل أفعالك وأفعال فريقك تتم على الفور.
- **ابتكروا نظام مكافآت لأنفسكم.** هل سيحظى كل فرد بقالب من الشيكولاتة لإتمامه المرحلة الأولى، أم هل ستكون المكافأة الخروج في سهرة بعد الانتهاء؟

لماذا لا تنشئون صندوق مكافآت (لا تضيعوا ساعات في مناقشة هذا، إما أن تفعلوه وإما لا).

- **أنجز المهمة الكبرى أولاً.** يبدو الأمر رائعاً عندما تقهر صخرة عظيمة وستشعرون كفريق بأنكم لا تقهرون. استخدم التقنيات المذكورة في الفصل ٦ لإنجاز هذا.

يمكن زيادة الخطوات الفعلية الفورية الموسعة عبر الكثير من الطرق، ولكن أفضل طريقة توصلت إليها مستمدة من الاستخدام الإبداعي للموسيقى. تصلنا الموسيقى بلحظات من ماضينا (غالباً إيجابية) تساعدنا على الانتقال إلى حالة عاطفية بسرعة كبيرة. خذ وقتاً للعثور على بعض الموسيقى المحفزة التي تلهمك أنت وفريقك، ولا يشترط أن تكون من النوع المستهلك "ببساطة الأفضل"!

الجزء الأخير في الفرق المتألقة هو أن تعرف متى وكيف تحل الفريق. كثيراً ما تترك الفرق حتى تتهاوى ببساطة. الأفلام العظيمة يكون لها بداية ووسط ونهاية، وغالباً ما تكون النهاية هي الجزء الأفضل. نجد الفرق على الجانب الآخر تبدأ بداية عظيمة، وتضعف في الوسط وتنتهي إلى الهلاك.

لذلك من الأجدر أن تلقي نظرة على ما تستطيع فعله لتنهي الفريق بطريقة راقية. إذا كنت تعمل بناءً على خطة من ٩٠ يوماً من العمل المكثف، أقترح عليك أن تخصص الأيام القليلة الأخيرة للترتيب. إن كنت عينت "منجزاً لإنهاء المهمة" (أو كنت أنت هذا الشخص)، فاجعل الجميع يقدمون تقييمهم لما فعله وللأعمال التي تم إنجازها. ثم وثق هذا. لست بحاجة لتقارير مطولة، فقط اجمع كل شيء في ملاحظات قليلة عما حدث، ومتى حدث، ومن الذي قام به. جمع البيانات واطرح في الاجتماع النهائي الأسئلة الثلاثة المهمة:

١ ما الذي خططنا لتحقيقه؟

٢ هل حققناه؟

٣ إن كنا فعلنا، فكيف تم هذا، وإن لم نفعل، فما السبب؟

هذا كل ما في الأمر. اجعل التقرير النهائي واضحاً بحيث يستطيع أحدهم في المستقبل أن يلتقطه ويقرأه ويستفيد منه. حينها تكون على وشك إعداد فائز.

يمكن تسريع كل جزء من هذا الفصل لمئات الأضعاف أو أكثر من خلال إضافة عنصر آخر. إنه...



الرؤية المتألقة

تخيل أنك تقوم من سريرك كل يوم في حماس وبرؤية شخصية مغروسة في ذهنك. كيف سيبدو الأمر إذا كنت واثقاً جداً بمستقبلك حتى إنك تعرف من قلبك بنسبة ١٠٠٪ أنك تستطيع أن تحقق أي شيء تضعه في ذهنك؟

لتصل إلى هذا المستوى من اليقين يجب أن تصبح رؤيتك للتألق جزءاً من حياتك في كل لحظة من كل يوم. ستقوم بهذا بعدة طرق.

الخطوة الأولى في غاية البساطة والمتعة. اقضِ بعض الوقت في تكوين الصورة المرئية التي سيبدو عليها الوضع بعد أن تحقق الهدف. يمكنك بأبسط شكل أن ترسم صورة لنفسك وأنت تحقق التألق في المجال الذي تريده (صورة تخطيطية صغيرة قد تفي بالغرض). غير أنه ببذل القليل من الوقت والجهد تستطيع أن تعثر على مقتطفات من المجلات وتقصها، وكذلك أن تلتقط صوراً وتأتي بأخرى من الإنترنت.

لنقل إن من أهدافك أن تزور فلوريدا. اقضِ بعض الوقت في تكوين صورة مرئية تمثل الوضع بعد أن تحقق الهدف. عليك أن تبدع في هذا. إن كنت تفكر "انتظر لحظة، كيف أتخيل نفسي في فلوريدا بينما لم أذهب إلى فلوريدا أبداً؟"، فستحد من اختياراتك بسرعة. اذهب إلى وكيل سفريات وأحضر كتيباً واعثر على صورة رائعة، والتقط لنفسك صورة (مع الأشخاص الذين تريد أن تكون معهم هناك) والصقها داخل الصورة؛ صورتك مع ميكي ماوس ستكون رائعة. إن لم يكن ميكي ماوس، فاعثر على شيء يمثل فلوريدا بالنسبة لك؛ سواء كان الساحل أو مركز كينيدي للفضاء أو ملاهي ديزني لاند، اعثر على شيء يمثلها بالنسبة لك.

إذا كنت تهدف إلى التألق، مثلاً في إدارة فريق، فارسم صورة تلخص لك هذا الهدف. هل من المحتمل أن تنال جائزة؟ أتستطيع أن ترسم صورة لفريقك تجعلهم فيها يتحدثون عن مدى تألقك كقائد فريق؟

ماذا إن كان هدفك هو الوصول لقمة اللياقة البدنية؟ ضع رأسك على جسد شخص آخر إن احتجت لذلك. كون صورة مرئية رائعة مهما تطلب الأمر. قد يتطلب هذا خمس دقائق أو ساعة أو بضع ساعات ولكن من الرائع أن تخوض هذه التجربة. ثم ضع الصور في ألبوم لطيف، من النوع الذي تحب أن تحمله معك. ستلازمك هذه الصورة طوال الوقت.

الخطوة التالية هي أن تكتب عبارات تطمينية تناسب كل صورة. تذكر أن تجعلها إيجابية وشخصية وأن تعبر عنها بصيغة المضارع: المعايير الثلاثة. يمكنك أن تبدأ بكتابة: أنا، لدي، أمتلك أو أياً كان ما تكتبه. عد إلى تلك الإجازة في فلوريدا، تستطيع أن تكتب "أمضي الآن في فلوريدا أروع إجازة في حياتي"، ولكن لا تكتب "ذات يوم قد أذهب إلى فلوريدا". إلى أي مدى يبدو هذا مشوشاً؟ كم يبدو هذا مبهماً! هل كان محمد علي ليقول هذا؟ إذا كنت تريد الذهاب إلى فلوريدا، فالسبيل الذي يقودك إليها يتحقق من خلال العمل المكثف وبرمجة عقلك على تصديق أنك تحقق هذا الآن، أي بخلق جشتالت. ارسم صورة لك ولأسرتك وتخيلهم في نفس الموقف الذي تتمناه، ثم اكتب عبارتك التطمينية بشغف.

إذا كنت تريد أن تصبح قائد فريق لامعاً، فاكتب الكلمات: "أنا الآن قائد فريق لامع".

إذا أردت التخلص من الديون، فارسم صورة لنفسك وقد تخلصت منها. قد يشير هذا إلى عدم وجود رصيد في فاتورة بطاقة الائتمان أو إلى رصيد كافٍ في البنك. كون الصورة ثم اكتب "أنا الآن حر مالياً".

إذا أردت التمتع بصحة ممتازة، كون الصورة واكتب "أنا في قمة الصحة البدنية الآن". افعل هذا بكل هدف من أهدافك.

المرحلة الثالثة هي أن تحدد موعداً تكون بحلوله قد حققت الهدف. حدد المهلة ثم اكتبها بجوار الهدف الذي عليك تحقيقه. مر بكل هدف واكتب الموعد.

لمحة تألق

لا تستسلم لإغراء كتابة أسبوع واحد أو شهرين أو سنة... إلخ، لأن كل مرة تنظر فيها إلى هذا الهدف وتقرأ الموعد ستكون في المستقبل.

الهدف هو مجرد حلم ولكنه غير محدد بموعد.

أحد الأمور التي يميل الناس لفعلها هو أنهم يبالغون في تقدير ما نستطيع تحقيقه على المدى القصير ويقللون من شأن ما نستطيع تحقيقه على المدى البعيد. احرص على تحقيق التوازن.

إذا وضعت هدفاً ووجدت أنه لا يفلح تماماً كما كنت تخطط، أو وجدت أنه يحتاج إلى المزيد من الوقت لتحقيقه، فلا تقلق؛ فلا أهمية لذلك. حقيقة أنك الآن تمضي في الرحلة، حقيقة أنك الآن تقدمت، أنك التزمت بتحقيق الهدف هي أمور لا يفعلها ٩٩٪ من الناس. إنك تمضي في طريقك، وهذا هو الأمر المهم. استمتع بالرحلة، انطلق فيها والتزم أمام نفسك.

الجزء التالي من العملية هو أن تكون هذه الصورة المرئية وتستبدل أي سلبية أو شك يساورك بأن الأمور لن تحدث وتضع في ذهنك صورة تتمتع بقدر كبير من الشغف والحماس يجعلها تتحول إلى حقيقة.

السبيل إلى ذلك هو أن تجلس وتقرأ أفكارك كل صباح. عندما تأوي إلى الفراش كل ليلة اجلس واقرأ أهدافك. اصنع نسخاً مرئية أصغر من الأهداف وضع إحداها في محفظتك أو حقيبتك. الصقها على مرآتك حتى تراها عدة مرات في اليوم. صدق فعلاً أنك حققت هذه الأهداف، تخيل نفسك وأنت تنجزها، عندها ستبدأ في تحقيقها بالفعل.

لمحة تألق

إليك فكرة جيدة قدمها صديقي العزيز جيفري جيتومر، وهو يسميها "حقق أهدافك من خلال ملاحظات ملصقة". اكتب أهدافك المهمة في ٣-٥ كلمات. ضعها على مرآة حمامك بحيث يمكنك رؤيتها مرتين في اليوم على الأقل. استمر في النظر إليها؛ وستبدأ باتخاذ خطوات فعلية. رؤية الملاحظات هناك كل يوم تجعلك تتصرف بناءً عليها. عندما تنجز هدفاً، ألصقه مرة أخرى على مرآة غرفة نومك. استرجع نجاحك كل يوم أثناء ارتداء ملابسك.

ولكن ماذا لو لم أحقق كل أهدافي؟ أخشى أن أفشل. هل سبق وسمعت نفسك تقول هذا؟ هل سبق وامتنعت عن القيام بشيء ما فقط لأنك تخشى أن تفشل فيه؟ إذا لم تمضِ في تحقيق هدف واحد على الأقل، فلن تحقق أي أهداف. إذا حاولت تحقيق خمسة أهداف ولم تنجح إلا في تحقيق أربعة فقط، فأنت أكثر نجاحاً بأربعة أضعاف من الآخرين الذين لا يتخذون الخطوة الأولى.

لمحة تألق

أحياناً يقول الناس: "لقد وضعت ١٠ أهداف وحققت منها ٨ ولكني لم أحقق الهدفين الآخرين"، ويلومون أنفسهم بشدة على عدم تحقيق الهدفين الآخرين. أنا أؤمن بأن "ما سيحدث هو الأفضل بالنسبة لكل الأطراف المعنية". أحياناً يكون الناس غير مستعدين لتحقيق هدف معين، غير مستعدين للتواجد في مكان معين. أحيناً يؤثر هذا بالسلب على شخص آخر. لذلك تذكر أن ما سيحدث هو الأفضل بالنسبة لكل الأطراف المعنية. إذا كنت تشعر بالشغف والحماس والإثارة تجاه أهدافك، فما سيتحقق منها سيكون أكثر بكثير مما ستفشل في إنجازه.

أعلم أنك ستحققها طالما يحفزك العنصر النهائي؛ **العمل المكثف!**

كل هذا يبدو مثيراً ولكن ماذا عن الأفعال العملية اللازمة يومياً؟ تعلم أن الاكتفاء بالنهوض والنظر إلى الأهداف وقراءتها يشبه إلى حد ما "لا أعشاب ضارة، لا أعشاب ضارة". الفعل هو الذي يولد الاختلاف.

هناك وسيلة أخرى رائعة تساعد على تكوين الرؤية وهي أن تجعل السيناريو، النتيجة أو الهدف الذي تريده يدور في عقلك عدة مرات. يدعى هذا التمرين العقلي، ويستخدمه الكثير من الناس بطرق متنوعة. قد ترى أحياناً لاعبي القوى يتمرنون عقلياً في المضمار قبل أن يخوضوا السباق، أو يمكن أن ترى لاعبي الجولف يتمرنون عقلياً وهم يؤرجحون المضرب قبل أن يسددوا الضربة فعلاً.

عندما تتمرن عقلياً، فإنك تحضر جسدك ككل بدءاً من عقلك حتى أخمص قدميك للنشاط الذي توشك أن تباشره. لذلك عندما يتعلق الأمر بالرؤية، ما الذي يمكنك أن تتمرن عليه عقلياً؟ إليك قائمة ببعض الأنشطة الشائعة التي يتمرن الناس عليها عقلياً:

التواصل	مجالات أخرى
المقابلات الشخصية	إيجاد متسع لركن السيارة
العروض التقديمية	قضاء سهرة في الخارج
الاجتماعات	تسديد ضربة جولف
التقييمات	حدث رياضي
المحادثات التليفونية	كتابة خطاب أو تقرير
التصرف في الشكاوى	رحلة
طلب المساعدة	

أريد أن أضرب لك مثالاً على الطريقة التي يتم بها التمرين العقلي وعلى قوة عقلك. ينجح هذا بتميز عندما تغمض عينيك، لذلك إذا استطعت، فأحضر شخصاً يقرأ هذا لك. وإن لم تستطع، فاستخدم خيالك وأنت تقرأ متوقفاً في فواصل إذا كنت تريد أن تستشعر كل جزء.

أريدك أن تتخيل أن هذا اليوم هو الأشد حرارةً في العام. فالحر لافح. ظلت الحرارة تتزايد على مدار اليوم وقرب الظهيرة قررت أن تخرج لتتمشى لمسافة طويلة. التجربة حقاً رائعة وأنت تخطو سائراً مستمتعاً بالمشي.

بعد مرور بضع ساعات، تدرك أن فمك شديد الجفاف، لقد جف حتى أصبحت تشعر أن لسانك يشبه الجورب القديم. أهم ما تحتاجه الآن هو مشروب ولكن لا مكان تستطيع منه الحصول على مشروب. الخيار الوحيد هو أن تسير عائداً للمنزل. بينما تمشي عائداً للمنزل يزداد فمك جفافاً، أنت الآن في أمس الحاجة إلى مشروب.

وأخيراً تصل إلى باب منزلك الأمامي، تمشي داخلاً المنزل ولا أحد بالداخل سواك. تدخل المطبخ وتفكر: "لابد أن أحصل على شراب الآن". تفتح الثلاجة وتنظر بداخلها حيث تجد زجاجات من المياه المعدنية باردة ورائعة، وهناك المياه العادية أو الفوارة، كما تحب. تخيل أنك تخرج الزجاجة وتفتح الغطاء. تعثر على كوب نظيف وأنيق وتبدأ في صب الماء في الكوب.

مباشرة قبل أن ترفع الكوب تفكر: "سأكون منظماً"، لذلك تضع الزجاجة في الثلاجة مرة أخرى، وبينما تفعل هذا تلاحظ وجود ليمونة في الثلاجة. هذه الليمونة عليها قشرة رائعة لونها أصفر فاقع. تخيل الآن أنك تأخذ الليمونة، واستشعر مرونة القشرة. ألن يكون لطيفاً أن تضع بعض الليمون في هذه المياه المعدنية؟ تأخذ سكيناً وتقطع الليمونة إلى نصفين. ثم تأخذ السكين مرة أخرى وتقسم النصف إلى نصفين مرة أخرى. تأخذ ربع الليمونة وأنت على وشك أن تلقيه في الكوب. ولكن بدلاً من وضعه في الماء تخيل الآن أنك تضعه في فمك وتقضمه. تخيل الآن أنك تقضم الليمونة. كيف تجد رائحتها؟ كيف تجد مذاقها؟

هيا إذاً نلقِ نظرة على ما حدث هنا. إن اليوم ليس الأشد حرارةً في العام. أنا متأكد إلى حد كبير، قد يكون اليوم كذلك، ولكن أرجح أن هذا اليوم الذي تقرأ فيه الكتاب ليس اليوم الأشد حرارة. وبالرغم من ذلك، كلما تحدثت عن الجو وهو يزداد حرارةً وكلما وصفت فمك وهو يزداد جفافاً أنا واثق من أن أغلبكم جفت أفواههم بالفعل. ربما تكون قد بدأت تحرك لسانك، بدأت تحرك فكك محاولاً الحصول على بعض اللعاب في فمك. وبعدها عندما تحدثت عن الليمونة وقضم الليمونة تم إفراز اللعاب في أفواه معظمكم. هل هذا هو اليوم الأشد حرارة؟ لا! هل كان هناك ليمونة؟ لا! كان الأمر من نسيج خيالك ولكنك نجحت في أن تحصل على استجابة جسدية. استجاب جسدك لأمر تخيلته فقط.

وعلى ذلك، عندما نتخيل شيئاً ما أولاً هل من الممكن أن نحصل على استجابة جسدية أفضل عندما نخوض الموقف الحقيقي؟ بالطبع!

سمعت قصة رائعة عن تجريب التمرين العقلي على فريق لكرة السلة، فريق جامعة كاليفورنيا. لقد قسموا الفريق إلى ثلاث مجموعات. ثم جعلوا كل لاعب يسدد مائة رمية وحسبوا عدد الأهداف التي أحرزها كل فريق. في المرحلة الثانية أخذوا المجموعات الثلاثة وأعطوا كل واحدة نوعاً مختلفاً من التدريب. كانت المجموعة الأولى مجموعة التحكم، لم يفعلوا أي شيء مختلف على الإطلاق. أتمت المجموعة

الثانية تدريباً لمدة ساعة يومياً على التسديد إلى السلة. هذا هو كل ما كان عليهم فعله، يسددون إلى السلة لمدة ساعة إضافية كل يوم. في حين أدت المجموعة الثالثة تمريناً عقلياً لمدة ساعة إضافية كل يوم، كل ما قاموا به هو التدريب العقلي.

وبعد انقضاء شهر، جمعوا الفرق الثلاثة مع بعض مرة أخرى. كما يمكنك أن تتوقع لم تتحسن مجموعة التحكم ولكن المجموعة التي تمرنت لمدة ساعة يومياً على تسديد الكرة تحسنت، لقد أبدوا في الواقع تطوراً ملحوظاً. الأمر الأكثر إثارة للدهشة كان يخص المجموعة التي تمرنت عقلياً فقط. كل ما فعلوه كان ساعة إضافية من التدريب العقلي كل يوم وكانت نقاطهم أعلى من الآخرين جميعهم! يرجع هذا إلى أنهم عندما تمرنوا عقلياً شكلت ممرات خلايا المخ ممراً من الخلايا يوجه "التسديد الدقيق".

وبعد مرور شهر آخر، جمعوا الفرق مع بعضهم مرة أخرى. هذه المرة تدنت نقاط المجموعة التي تدربت بدنياً لمدة ساعة إضافية كل يوم. غير أن المجموعة التي تدربت عقلياً حافظت على نقاطها العالية.

لمحة تألق

السبب وراء حفاظ الفريق الذي كان يتدرب عقلياً على نقاطه العالية لوقت أطول كان لأنهم تمرنوا على تسديد في اتجاه السلة طوال الوقت. كانت كل تسديدة ناجحة. لم يسددوا بعيداً عن السلة أبداً. لذلك عندما حان وقت القيام بالتمرين كانوا واثقين بنسبة ١٠٠٪ أنهم يستطيعون التسديد. بالطبع لم تدخل كل الرميات السلة ولكنهم خلقوا ممراً دائماً من الخلايا المخية.

ابدأ في التفكير في الأشياء التي تستطيع أن تتمرن عليها عقلياً وعلى كيفية الوصول للنتائج التي تتمناها.

هل اضطررت يوماً إلى الذهاب لاجتماع كنت تحتاج أن تستعد له؟ إنك عادةً تعد أوراقك، تستعد للذهاب إلى المكان الذي ستتجه إليه، تحضر وسيلة النقل، تحدد اتجاهاتك، تنطلق في وقت مناسب، ولكن هل تقوم بالفعل بالتدريب عقلياً على الاجتماع؟ باستخدام التمرين العقلي كنت سترى نفسك في الاجتماع، ستسمع الكلام الذي كان الناس هناك سيقولونه. كنت ستمر بالشعور كاملاً، بجو الاجتماع بالكامل، قبل حتى أن تدخل من الباب. وأهم شيء أنك كنت سترى نفسك وأنت ناجح.

إذا أمضيت خمس دقائق تتدرب عقلياً على اجتماع، فهل سيكون هذا الاجتماع أكثر نجاحاً أم أقل نجاحاً أم سيكون كسابقيه من الاجتماعات؟ أخمن أنه سيكون أكثر نجاحاً. ماذا إن كنت على وشك قضاء سهرة بالخارج؟ هل تستطيع التمرن عقلياً على قضاء سهرة ممتعة خارج المنزل مع أصدقائك؟ بالطبع تستطيع فعل ذلك. تستطيع أن تتخيل نفسك وأنت تستمتع بوقتك، تقابل الأشخاص المناسبين، تذهب إلى الأماكن المناسبة، حيث يتفق الجميع ويخوضون مع بعضهم تجربة مذهلة.

مرة أخرى اطرح نفس السؤال، إذا أمضيت خمس دقائق تتمرن عقلياً على قضاء سهرة ممتعة خارج المنزل، فهل ستكون سهرتك أفضل أم أسوأ أم ستبقى كبقية السهرات؟ أرى أنك ستمضي سهرة أفضل خارج المنزل بسبب التجربة التي مرنت عقلك عليها.

ماذا عن عرض تقديمي؟ ماذا لو كنت مضطراً إلى الوقوف وتقديم عرض على مرأى من ٥٠٠ شخص؟ يفكر بعضكم: "لا، لن أرغب قط في تقديم عرض أمام ٥ أشخاص، فما بالك بخمسمائة؟". ولكن إذا فعلت هذا، فمن الطرق الرائعة للتحضير لعرض تقديمي أن تتمرن عقلياً على العملية أولاً. تخيل نفسك تتلقى الترحيب لدى وقوفك، تخيل الجميع يومئون برءوسهم ويتفقون معك راضين عما كنت تقدمه. بفعل هذا، هل تعتقد أن فرصتك لتقديم عرض رائع ستكون أفضل أم أسوأ أم أن الأمر لن يختلف؟ أرى أن فرصتك ستكون أكبر لعمل عرض تقديمي رائع.

تخيل نفسك والناس تصفق لك وهم واقفون

ماذا عن فعل هذا في الرياضة؟ إذا كنت تلعب التنس أو أي رياضة أخرى تتطلب تنسيقاً بين اليد والعين، إذا تدربت على تصويب التسديدات قبل أن تسددها بالفعل، فهل تستطيع أن تتخيل إلى أي مدى ستتحسن؟ إذا كان عليك أن تقف في المكان المناسب من الملعب في الوقت المناسب، إذا تدربت عقلياً على أن تكون في المكان المناسب تستقبل الكرة وترد الإرسال بضربات مرتدة رائعة، فهل ستكون أفضل؟ بالطبع!

كشف بحث أجري في جامعة إدنبره أن العقل يعالج المعلومات بنفس الطريقة سواء أثناء التمرين العقلي أو أثناء النشاط الجسدي الفعلي.

وعلى ذلك قد ينجح التمرين العقلي في قطاعات مختلفة من حياتك. استخدم هذه الأداة. اختبرها. إنها جزء أساسي من عملية تكوين الرؤية. إنها رغم بساطتها فعالة للغاية. الدقائق القليلة التي تستثمرها في التمرين العقلي على كل جانب مهم من جوانب حياتك ستعود عليك بأضعاف الفوائد.

تحتاج الآن إلى البدء في اتخاذ خطوات فعلية موسعة، خطوات عملية تصنع فرقاً. آسف يا رفاق. إن التألق مقياس وهو يكاد يساوي بعض العمل الجاد الحقيقي.

التألق مقياس وهو يكاد يساوي بعض العمل الجاد الحقيقي.

أول ما ستفعله هو أن تقسم أهدافك إلى وحدات من ٩٠ يوماً. خذ أول هدف مباشرةً على قائمتك وقل: "حسناً، متى أنوي أن أحقق هذا الهدف؟" قد يكون هذا الهدف على مدى ٩٠ يوماً أو ٦ أشهر أو سنة أو ٥ سنوات أو ١٠ سنوات، ولكن أياً كانت مدته عليك أن تأخذ خطوة فعلية في هذا المكان وفي هذه اللحظة. ألقِ نظرة وقل: "حسناً، ما الذي أحتاج إلى تحقيقه خلال التسعين يوماً المقبلة ليقربني إلى ذلك الهدف؟ ما الأمور التي أحتاج إلى وضعها في نصابها الصحيح؟ ما الذي لابد أني فعلته لنفسي؟ ما الموارد التي أحتاج إليها من حولي؟". ابدأ في طرح هذه الأسئلة. هذه هي الأسئلة الأساسية التي تجعلك تخطط.

ضع في اعتبارك الموارد المتاحة لك الآن والموارد التي تحتاج إلى إدخالها في حياتك لتحقيق ذلك الهدف. قد يكون ذلك المورد هو: "من ممن تعرفهم الآن يستطيع أن يساعدك؟". من أفضل السبل للحصول على العون أن تمد رباط المودة بينك وبين الأشخاص الذين تعرف أنهم يستطيعون مساعدتك على تحقيق هدفك.

قد تكون الموارد على صورة أشخاص أو كتب أو أماكن أو معلومات أو قد تكون أموراً ستفعلها لنفسك. انظر إلى الموارد المختلفة التي تحتاج إلى توفيرها ودونها. لماذا ستدونها؟ أعتقد

أنه عندما تدون شيئاً ما، فإنك تتعهد بالقيام به. لقد تعهدت على الورق ولكن الأهم من ذلك أنك قد تعهدت أمام نفسك بأن هذا هو ما ستفعله. فالحل إذاً هو أن تضع جدولاً زمنياً للهدف. بتخصيص الوقت، وتدوين الالتزام وتحديد موعده بدقة، يصبح هذا الآن جزءاً من برنامج التسعين يوماً: لقد أصبح بالفعل خطة من ٩٠ يوماً.

لمحة تألق

كان هناك ٥ ضفادع تجلس على قطعة خشب. يقرر أحدها أن يقفز نازلاً من عليها، فكم ضفدعاً يتبقى؟

الإجابة هي خمسة. لماذا؟ لأن الضفدع قرر فقط أن يقفز، ولكنه لم يضع موعداً بالفعل للقفز ولم يلتزم به!

هيا ننطلق الآن في فعل هذا. (ما الذي تحتاج إلى تحقيقه خلال الثلاثين يوماً المقبلة؟)

ما الذي تحتاج إلى تحقيقه خلال الثلاثين يوماً المقبلة؟

انظر إلى قائمتك وتعرف إما على الأمور التي سيتم إنجازها وإما الأحداث التي ستكون قد وقعت خلال الثلاثين يوماً المقبلة. إذا كنت ستخطط للثلاثين يوماً المقبلة، فلماذا لا تخطط للسبعة أيام المقبلة؟ التزم بسبعة أيام من العمل المكثف حتى تجعل القوة تنطلق بالفعل. بالقيام بعمل مكثف خلال السبعة أيام القادمة ستكون الأيام الثلاثون القادمة أسهل. قم بعمل مكثف لمدة ٣٠ يوماً وستكون الأيام التسعون القادمة أسهل. افعل هذا لتسعين يوماً وسيحالفك الحظ. أخرج الآن مذكرتك وجدول بأقصى دقة ممكنة المواعيد التي ستقوم فيها بالأفعال الضرورية. ستحقق أهدافك بأسرع مما كنت تتخيل. ستكون متألقاً!

يستخدم معظم الناس مذكراتهم أو سجل التقويم فقط لجدولة مواعيد الاجتماعات أو الأحداث وليس الأنشطة. لست كأغلب الناس. إذا استمررت في اتباع هذا النمط، فما الذي سيحدث بعد مرور السبعة أيام القادمة؟ ماذا عن الأربع والعشرين ساعة القادمة؟ أياً كان ما ستفعله خلال الأربع والعشرين ساعة القادمة فإنه نقطة انطلاقك نحو ما سيحدث خلال السبعة أيام أو الثلاثين يوماً أو العام أو الخمسة أعوام أو العشرة أعوام القادمة. أجل، الأربع والعشرون ساعة القادمة؛ لا يمكنك أن تؤجل الأمور أكثر من هذا. لقد قطعت التزاماً وقد حان الوقت الآن لتبدأ في تنفيذه. قم ببعض الخطوات الفعلية. اختر فقط واحداً أو اثنين من الأشياء التي ستقوم بها بالفعل. أجرِ ذلك الاتصال الهاتفي. اذهب وقابل ذلك الشخص. اشترِ واقرأ ذلك الكتاب. احصل على ذلك المورد. تحدث إلى الناس. اقطع على نفسك التزاماً. اخرج ومارس بعض التمارين. تقدم! تقدم باتجاه تحقيق هدفك. قم بذلك في الحال خلال الأربع وعشرين ساعة القادمة. ضع جدولاً زمنياً! ضع جدولاً زمنياً! ضع جدولاً زمنياً!

أخيراً، ما الذي ستفعله خلال الخمس عشرة دقيقة القادمة؟ خلال الخمس عشرة دقيقة القادمة قد تضع هذا الكتاب من يديك وهذا الوقت حرج للغاية لأنك إذا قلت: "لقد استمتعت بهذا؛ لقد احتوى على بعض الأفكار الرائعة وأنا الآن على علم بها"، ولكنك لم تنفذ هذه الأفكار، فقد أهدرت وقتك. لأن معرفة شيء على المستوى العقلي لا يكفي كما قلنا في البداية. الأمر هنا وقف على الفعل. إنه وقف على اتخاذ الخطوة الفعلية. إن الغاية من هذا هي إحداث فرق الآن.

في الصفحات القليلة التالية سأطلب منك أن تتخذ قراراً. مهما كان القرار الذي تتخذه، أريدك أن تعد نفسك بأن تمضي قدماً في هذا القرار. ستتقدم، سيحدث هذا اختلافاً وسيدوم هذا الاختلاف ليس لخمس دقائق فقط ولا لعشر دقائق ولا خمس عشرة دقيقة ولا لأسبوع أو شهر أو سنة. سيغير هذا حياتك للأبد؛ بدءاً من هذا المكان وهذه اللحظة.

في المستقبل، إذا عدت بذاكرتك للماضي ووجدت أنك لم تتخذ خطوات فعلية، ففكر فيما قد يكون فاتك لأنك لم تتخذ خطوات فعلية. فكر فيما يكون قد فاتك لأنك لم تستمر في المضي قدماً. ثم قل: "هذا ضروري، هذا يمثل ضرورة ملحة الآن. إن اتخاذ خطوات فعلية ليس أمراً من الأفضل لي أن أفعله ولكنه ضرورة سأقوم بها". هل أنت على استعداد لتتخذ قراراً من هذا النوع؟

إذا كنت مستعداً، يمكنك أن تقطع على نفسك التزاماً. هيا نختبر هذا المستوى من الالتزام بوضع....



وضع التألق موضع التنفيذ

لقد قلت ذلك مرة، وقلته مئات المرات: العمل العظيم = نتائج هائلة. لقد حان الوقت الآن لتضع كل ما تعلمته حيز التنفيذ.

الرؤية بلا فعل حلم من أحلام اليقظة. والفعل بلا رؤية كابوس.

(مثل ياباني)

لنجمع كل هذه الأفكار مع بعضها وننظر كيف يمكننا تطبيقها لخلق مستقبل مذهل وباهر.

ملخص سريع

أولاً توضح عجلة الحياة القطاعات التي يتحتم عليك أن تعمل فيها بصورة مكثفة؛ لذا استخدم عجلة الحياة بانتظام، مرة واحدة في الشهر على الأقل. يمكنك رصد تقدمك في جدول وتحقيق التوازن في حياتك باستخدام هذه الأداة البسيطة والفعالة في نفس الوقت.

استخدم سمات الأشخاص المتألقين. انهمك في استخدام اللغة الإيجابية والمعتقدات الإيجابية وممارسة الأفعال الإيجابية.

تحرر من المعتقدات المقيدة، الأمر الذي يعيق تقدم الآخرين لن يعيقك ثانية أبداً. استخدم سرعة الإيقاع والفريق والمرح.

فكر *بطريقة مختلفة.* بما أنك على دراية أكبر الآن بالطريقة التي يعمل بها عقلك، طبق هذه الأفكار وأرسل أفكارك بوعي في الاتجاه الصحيح.

تعلم كيف تتحكم في التوتر. مارس الاسترخاء بانتظام ليساعدك على الوصول لذلك المستوى المسمى ثيتا ألفا.

قم *بعمل مكثف.* تذكر، العمل الهائل = نتائج هائلة. نفذ ذلك الآن!

أنت بالفعل في بداية تقدمك. بإحراز التقدم في القطاعات التي تعتقد أنها أهم قطاعات حياتك، فأنت تحقق التألق. ركز على الكثير من القطاعات من أجل الأهداف ولكن بحد أقصى ثلاثة قطاعات لتحقق فيها التألق.

بفهم أساسيات وضع الأهداف باستخدام المعايير الثلاثة يصبح لديك سبب لتعلم وإتقان المواد التي يستعرضها هذا الكتاب. تذكر: "أنا الأعظم"!

ما أن اخترت قطاعات التألق الخاصة بك، حتى قلت: "حسناً، ما الذي سأفعله لأزيل العقبات التي تحول دون تقدمي؟ ما الأمور التي تخبرني معتقداتي بضرورة التخلص منها؟" لقد بدأت تتخلص من كل جزء مختلف بدءاً من الصخرة. عندما تتخلص من تلك الصخرة، يصبح كل شيء سواها أسهل. إن كنت قد أزلت صخرتك بالفعل، فاستمر في الرجوع إلى قائمتك واسأل: "ما الذي أستطيع إزالته الآن هو الآخر؟ ما الذي أستطيع تغييره الآن غير ذلك؟ ما الذي أستطيع التركيز عليه ويقع داخل دائرة تأثيري؟". ركز فقط على دائرة التأثير الخاصة بك. تذكر أن دائرة الهموم هي مجرد تجمع للرثاء حيث تستطيع التذمر والاستياء قدر ما شئت ولكن هذا لن يغير أي شيء.

بعد ذلك نظرت إلى قيمك. قيمك هي الأساس الذي تبني عليه كل شيء آخر. ربما كان بوسعنا أن نستهل الكتاب بالقيم لأن كل شيء آخر نابع منها. إذا كانت قيمك سليمة، إذا كانت معتقداتك التي تلازمها تدفعك في الاتجاه الصحيح، فستحقق كل ما تحتاج إليه على الإطلاق. إنك على دراية الآن بالطريقة التي تجعل بها هذه القيم سهلة التحقيق. من الذي يضع القواعد؟ أنت تضع القواعد. لذلك يجب أن تضع قواعد بسيطة، قواعد ستشكل لك اختلافاً كبيراً.

هل استخدمت التمرين العقلي؟ هل استخدمته قبل الدخول إلى اجتماع، قبل أن تتحدث مع أولادك، قبل أن تلعب رياضة؟ باستخدام تقنيات التمرين العقلي سترى وتدرك على الفور الاختلاف الذي ستحدثه.

ثم كان الوقت قد حان لخلق رؤية شخصية. رؤية مفعمة بالشغف! لقد استكشفت الأمور المهمة، الأماكن التي تريد الذهاب إليها، الطريقة التي ستخلق بها صوراً مرئية كما وضعت جدولاً زمنياً لاتخاذ الخطوات الفعلية اللازمة. باتخاذ تلك الخطوات في إطار الموعد المحدد لها انضممت لنسبة ضئيلة من الناس لديهم وعي بطريقة وضع الأهداف وقد وثقوا أهدافهم بالفعل.

لذلك فالأمر الآن رهنك أنت. أعلم أن هذه الأمور تنجح. لقد مر علينا آلاف الناس من خلال دوراتنا التدريبية؛ أستطيع أن أريك الخطابات أو رسائل البريد الإلكتروني الكثيرة أو أدعك تستمع إلى المخابرات التليفونية التي نتلقاها كل يوم من أشخاص يخبروننا بأن هذه التقنيات تحدث اختلافات جوهرية في حياتهم.

هذا حالهم: ماذا عنك؟

العنصر الأخير في المركب هو أن تخلق قوة دافعة. عندما يغادر صاروخ منصة الإطلاق منطلقاً في رحلة إلى القمر، يستنفد ٩٥٪ من طاقته في الدقائق الثلاثة الأولى. إن الدفعة الأولية هي اللازمة من أجل الانطلاق. يمكن تطبيق نفس الكلام على السعي وراء التألق. الالتزام الأولي، الأفعال ومحو المعتقدات المقيدة التي تمنع تقدمك هي الأسس اللازمة لتحقيق نتائج لامعة.

اتخذ الخطيبين العظيمين سيسرو وديموثينز مثالاً. بعدما كان ينهي سيسرو خطبته، كان الناس يقفزون عالياً ويتحدثون عن الخطبة البليغة التي ألقاها. في حين عندما كان ديموثينز يتحدث، كانوا يقفزون عالياً ويقولون: "هيا ننطلق في مسيرة!". هل تنوي الاكتفاء بالكلام العذب أم بالأفعال التي تفجر الإلهام؟

ربما تفكر أيضاً: "أعرف القليل من الناس الذين يحتاجون إلى أن يغيروا أساليبهم ليحققوا التألق قبل أن أغير أنا أساليبي". لقد أوجز غاندي الأمر عندما قال: "كن التغيير الذي تريد أن تراه في العالم". ستحدث اختلافاً أكبر بأفعالك أكثر منه بمشاركة معرفتك. إلا أنني يجب أن أذكر أن هذا الكتاب سيكون هدية رائعة!

استخدم الأدوات، طبقها، تقدم للأمام ويمكنك التمتع بحياة تتسم بتألق ما كان لك من قبل إلا أن تحلم به.

إذاً ما الذي تركز عليه إذا كنت بالفعل، أو عندما تصبح، متألقاً؟ تمهل، سوف تتعلم...



11

كيف تكون أكثر تألقاً
المستوى التالي

إذاً ماذا سيحدث بعد أن تصبح متألقاً؟ هل هذه هي نهاية الأمر؟

في الواقع، إن الطريق نحو تحقيق التألق رحلة ممتدة وغير منتهية.

تحقيق التألق عمل مستمر. ورغم ذلك، بعد دراستي للأشخاص المتألقين (قوم نعتبرهم أنا وإياكم قد حققوا التألق بالفعل)، لاحظت شيئاً مذهلاً. إنهم يستمرون في التقدم للأفضل.

تحقيق التألق

عمل مستمر

في هذه الطبعة المنقحة من "كيف تصبح متألقاً"، لم أستطع مقاومة إغراء كتابة هذا الفصل كوسيلة لمنح بعض الأدوات الإضافية لأولئك الذين وصلوا لأعلى مستوى ولكنهم يريدون المزيد. ولكنني لاحظت بعض السمات المثيرة في أولئك الناس؛ يبدو أن لديهم أدوات وتقنيات تبقيهم منتعشين. إنهم ليسوا بحاجة لأدوات إضافية؛ إنهم فقط يعلمون. هذه هي بعض الأمور التي لاحظت أنهم يعلمونها ويقومون بها.

١ ادخل في منافسة ضد نفسك

ما أن تصبح الأفضل، من الذي يتبقى لتصبح أفضل منه؟ إن هذا الشخص دائماً هو نفسك.

في الواقع، حتى قبل أن تصبح الأفضل، إذا اغتنمت الفرصة لتهزم نفسك القديمة كل يوم، فستتحسن كل يوم. إذا كان هذا هو الوضع، فالسبيل الوحيد هو الارتقاء لأعلى.

يبدو هذا جلياً في الرياضة. انظر على سبيل المثال إلى شخص مثل مايكل جوردان الذي وصف بأنه أعظم من لعب كرة السلة في العالم. لا شك أنه حقق نجاحاً مذهلاً أثناء عمله. عندما سئل عن أقوى منافس كان يواجهه، أجاب قائلاً "نفسي".

لمحة تألق

ما الشيء الذي تبرع فيه (أو حتى تجيده) والذي جعلك تشعر بكثير من عدم الارتياح؟ قد يكون الوقت قد حان لتخوض منافسة مع نفسك وتحسن آداءك.

٢ افعل شيئاً مختلفاً تمام الاختلاف

هل سبق وأردت ممارسة ركوب الأمواج العالية أو زيارة الأماكن الأكثر روعة على الأرض؟ ماذا عن مقابلة أحد أبطالك أو تحمل المخاطرة والعثور على نفسك الحقيقية؟

عادة ما تدور هذه المحادثات ويليها: "حسناً، إن ربحت اليانصيب، فسوف...". إنك في الواقع لست في حاجة لربح اليانصيب لتجرب أموراً رائعة. أعتقد أن انتظار قصة خيالية عن ربح اليانصيب هو حجتك لتبقى داخل منطقة راحتك بدلاً من الانطلاق والتغلب على مخاوفك لتختبر شيئاً جديداً تماماً.

ما الذي ستفعله إذاً وسيكون مختلفاً تماماً؟ لقد لاحظت أن الأشخاص المتألقين يتقبلون جيداً اختبار أفكار جديدة، لذلك أقدم لك قائمة بعشرة أمور تبدأ بها:

- شارك في ماراثون للجري.
- اركب طائرة شراعية بلا محرك.
- تعلم حرفة جديدة.
- زر بلداً يبعد على الأقل خمس ساعات عن بيتك.
- شارك في عمل خيري.
- تعلم الرسم.
- حلق بطائرة.
- ألف كتاباً؛ أنا فعلت هذا!
- تعلم رياضة جديدة.
- تعلم لغة جديدة.

الجزء السهل هو أن تتخذ قراراً للقيام بأمر؛ أما التحدي فهو أن تتحرك وتنفذه.

٣ انظر لما وراء قطاعك

يصبح البعض متألقين في شيء ما لأن تركيزهم ينصب فيه.

يصبح البعض متألقين في شيء ما لأن تركيزهم ينصب فيه. ثم يفكرون بمجرد أن يصلوا لأعلى مستوى "هل يقف الأمر عند هذا الحد؟".

إحدى الخدع لترتقي إلى المستوى التالي، لتصبح أكثر من متألق وتستمتع بالعملية، هي أن تنظر إلى القطاعات الأخرى، الجوانب الأخرى، المؤثرات الأخرى. اسأل نفسك: "كيف يمكن أن يصبح تفكيري متنقلاً وأن أطبق هذه المؤثرات على حياتي؟".

ديفيد، وهو أحد الناصحين لدي، يستخدم تقنية متميزة. متى يسافر، يمر ببائعي الصحف بالمطار ويقف أمام أرفف المجلات. ثم يغمض عينيه ويتعدى برؤيته حدود جفونه. بعد بضع دقائق يفتح عينيه ويشتري أول مجلة يقع عليها بصره أياً كانت هذه المجلة.

سألته عن الفائدة التي تعود عليه من هذا. فأجاب: "بصراحة أجد في بعض الأحيان بعض المعلومات المذهلة في هذه المجلات وفي أحيان أخرى لا أجد سوى مقال أو اثنين مشوقين بعض الشيء بينما يكون الباقي حثالة. ولكني أجيد الانتقاء بسرعة وأستطيع استبعاد المقالة التي لن يكون لها أي فائدة بسرعة فائقة".

ثم استطرد يحدثني عن واقعة عندما اشترى نسخة من مجلة Angling Times؛ وهي مجلة للمهتمين بالصيد (وهو لم يكن منهم). عانى ليعثر على مقالة مشوقة. ولكن ديفيد لا يستسلم وبعد مدة قصيرة وجد بالفعل شيئاً مثيراً للاهتمام. عندما عدله وطبقه على عمله، أدر له ذلك ربحاً صافياً بلغ ٥٠٠,٠٠٠ جنيه في عام واحد. كما نجح في العثور على كوخ جميل جداً في أيرلندا الجنوبية يرتاده هو وأسرته بانتظام.

هناك العديد من الطرق لتتخطى قطاعك. هل سبق وفكرت في القيام بتبديل الوظائف؟ قد تجد من الرائع أن تزور مكان عمل شخص آخر، حتى ولو لساعات قليلة.

بمجرد أن تستوعب فكرة النظر خارج حدود ما تعرفه بالفعل، ستبدأ التفكير في نقل الأفكار وتطبيقها على حياتك.

لمحة تألق

السر الذي يجعلك تتعدى بنظرك حدود قطاعك هو أن "تجعل الأفكار قابلة للنقل". لا تقصر تفكيرك إلى المستوى الأول الذي تراه من الأشياء. تقدم خطوتين أو ثلاثاً للأمام. ستندهش مما ستجده.

٤ اعثر على شخص أمين

الشخص المخلص هو الذي سيقيّم أداءك بأمانة لا هوادة فيها.

إنك على الأغلب لن تضطر إلى البحث عن هذا الشخص بعيداً. قد يكون شخصاً على مقربة منك الآن، وإذا كنت صادقاً مع نفسك حقاً، فقد تجده شخصاً لا تود أن تسمع منه أخباراً سيئة. ولكن المسألة مرة أخرى هي خروجك من منطقة الراحة والاستماع إليه. أهم ما في الأمر أن تصغي لما يقوله.

قد يصعب عليك أن تصغي بانتباه وألا تحاول أن تدافع عن نفسك عندما يعطيك أحدهم تقييماً قد يكون أفضل. إليك نصيحة سوف تساعدك. عندما تتلقى هذا التقييم اعتبره هدية من أصدقائك المقربين. تخيل المشهد. تصلك هدية في يوم ميلادك من قريب أو صديق وتدرك على الفور أنها لا تعجبك، ولكنك تلاحظ الاسم الملصق عليها. إنها من أصدقائك المقربين. يا لها من فرحة! إنها هدية رائعة. تقول شكراً، تنظر إليها بتقدير، ثم وبأقصى سرعة ممكنة تقبلها. إنك لا تقول: "أف! هذا بشع، ما الذي جعلك تعتقد أني قد أرتدي شيئاً مثل هذا؟ هل جننت؟" (ليست تلك أمثل طريقة توطد بها علاقاتك). إن الأمر سيان بالنسبة للتقييم الأمين. حتى وإن اعترضت ولم ترد تغيير أي شيء، ستقول: "شكراً، أقدر تقييمك" وتعض على شفتيك من الغيظ.

لمحة تألق

"هناك العديد من الأشخاص الأمناء غير *الرسميين* من حولك والذين يشعرون بسعادة بالغة في انتقاد أداءك. أمثل طريقة للتعامل مع هؤلاء الأشخاص هي أن تتجاهل النقاد وتتعلم من النقد".

تجاهل النقاد ولكن تعلم من النقد

ناقدي الأمين هو زوجتي كريستين. لأنني عاهدت نفسي على أن أصبح متألقاً في تأدية العروض التقديمية، فهي تراقب كل أداء أقوم به وتعطيني تقييماً له في نهايته. هناك أوقات أعتقد فيها أني قمت بعمل متألق وتؤيد الأوراق التي يرسلها عملاؤنا الرأي نفسه. إلا أن كريستين ستجد لحظة تشير فيها إلى الأمور التي أحتاج لأن أتحسن فيها، المواضع التي كنت أستطيع أن أكون فيها أكثر التزاماً، أو أكثر إنصاتاً وانتباهاً للأسئلة التي كانت توجه إلي. وستخبرني بالمواضع التي كنت أستطيع أن أكون فيها أفضل إدارةً للوقت وبرأيها في مظهري وكلامي. هل ينجح ذلك إذاً؟ لقد وصفت مؤخراً بأني أحد أفضل عشرة متحدثين في العالم ولا أزال أعمل جاهداً على أن أكون أفضل من هذا.

٥ أتقن تبديل الإطار

تتيح لك دراسة الأشخاص المتألقين الفرصة لتفهم السبب الذي جعلهم النخبة. أحد الأمور التي لاحظتها هي أن الأشخاص المتألقين بحق الذين يريدون أن يكونوا أفضل لديهم قدرة استثنائية على تبديل الإطار. لا أقصد بهذا تغيير الإطار الخشبي الذي يحيط الصورة.

ما أعنيه بالفعل هو النظر إلى المواقف من عدة زوايا مختلفة.

إليك أداة بسيطة يمكنك استخدامها لتصبح مغير إطارات بارعاً: إذا كنت في موقف حيث يدور بينك وبين أحدهم شجار، أولاً: أبعد نفسك عن منطقة الشجار، ثم امضِ دقيقة تغمض فيها عينيك وتفكر في الموقف من نواحٍ متعددة.

أولاً من وجهة نظرك الخاصة. ستعرف هذا الرأي؛ فأنت تعيشه.

ثم تخيل نفسك ترتقي فوق الموقف والتقط مشهداً بانورامياً. ماذا تلاحظ بشأن الموقف الآن؟ كيف تنظر؟ كيف ينظر الآخرون؟

انتقل الآن إلى منظور الآخرين وتخيل الموقف من وجهة نظرهم. ما الذي يرونه؟ ما الذي يختبرونه؟ ما الذي يلاحظونه في الموقف؟ كيف يشعرون؟

منذ سنوات قليلة كنت أجري اجتماعات ثنائية بيني وبين أعضاء فريقي وأنا جالس خلف مكتبي. كانت اجتماعاتي مع فريقي جيدة، وأحياناً كانت رائعة ولكنها نادراً ما كانت متألقة. قررت أنه إذا أردت أن أكون متألقاً في مجال مناقشة الأمور مع فريقي، فأنا بحاجة إلى "تغيير إطار" الاجتماعات.

أغمضت عيني وبدأت أنظر إلى الاجتماع من منظوري، ثم نظرت نظرة بانورامية. وأخيراً نظرت إلى المشهد من منظورهم وكان أول أمر لاحظته هو أن شاشة حاسبي الآلي كانت مستديرة قليلاً إلى يسار الاتجاه الذي كانوا ينظرون فيه. ثم وضعت إطاراً في ذهني للمشهد الذي كانوا يرونه عندما ينظرون إلي. أصابتني صدمة. وجدت نفسي أنظر إلى شاشة الكمبيوتر بدلاً من أن أوليهم كل تركيزي.

لذلك بذلت جهداً واعياً منذ ذلك الوقت وحتى الآن بأن أقوم من خلف مكتبي وأقابل كل من يأتي لمقابلتي في مكان منفصل.

ما الذي تستطيع تغيير إطاره لتغير أمر سلبي إلى إيجابي، لتنظم فوضى أو لتتحسن؟

ليست مصادفة أن الأشخاص الأكثر تألقاً يستمرون في التحسن ولكنك لست مضطراً لأن تنتظر الشعور بأن التألق هو العلامة التي تهديك حتى تطبق هذه المهارات. نفذها الآن وستقترب من هدفك لتكون متألقاً.

غير أن الأمر ليس بالسهل، ماذا لو لم تمضِ كل الأمور حسب الخطة؟ ستحتاج حينها أن تعرف كيفية...


12
التغلب على العقبات،
ما الذي يحول دون
التألق؟

عندما نشر كتاب **كيف تصبح متألقاً لأول مرة**، تلقينا العديد من الرسائل الإلكترونية، والمكالمات الهاتفية والخطابات من القراء الذين طبقوا الأدوات والتقنيات ووجدوا أن حياتهم تبدلت. لم يقتصر الأمر على أنهم ازدادوا ثراءً وصحةً ونجاحاً في العمل، وتوطدت علاقاتهم وغير ذلك ولكنهم أيضاً وجدوا التألق في قطاعات أخرى من حياتهم. وبالرغم من ذلك، وجدنا مجموعة كبيرة من الناس بمجرد أن باشروا باتباع أدوات وتقنيات "كيف تصبح متألقاً" واجهوا انتكاسات.

إن لم تعرف الطريقة الصحيحة لمعالجة هذه الانتكاسات، فمن السهل أن تتعثر وتسقط خلال التسعين يوماً الأولى التي تتخذ فيها خطوات فعلية. لقد ركزت في هذه النسخة الثانية على الانتكاسات الخمسة الأكثر شيوعاً وابتكرت أساليب تمكنك من التغلب عليها بما يضمن لك تحقيق التألق.

١ التسويف

رغم أنني أقترح على القراء طوال الكتاب أن يتحركوا الآن ويقوموا بالتمارين في الحال، إلا أنني لا أزال أجد أن عدداً كبيراً من الناس يقرءون الكتاب أولاً و"يقولون" إنهم سوف يتخذون خطوات فعلية ولكن هذا لا يحدث أبداً.

أرفقنا بداخل هذه النسخة قائمة فحص لضمان أنك قمت بكافة التدريبات. يمكنك أن تجدها في صفحة ١٦٨. إذا كنت لا تستطيع الآن بأمانة أن تضع علامة أمام كل تمرين على أنه تم بالفعل، يمكنك أن ترتب موعداً تقوم به خلاله.

هذا بالغ الأهمية وسيساعدك كثيراً على أن تصبح متألقاً من خلال خلق قوة دافعة. عندما تخلق قوة دافعة، يصبح الاستمرار أسهل بكثير. احتفظ بقائمة الأفعال هذه في مكان مرئي واضح وستحفزك على اتخاذ خطوات فعلية.

لمحة تألق

إذا أردت التغلب على التسويف في أي مجال، فاجعل أفعالك مرئية. إذا أردت القيام بالمزيد من التمارين الرياضية، فأبقِ أحذيتك الرياضية قرب الباب الأمامي؛ عندها ستركض أكثر! تذكر أن السر لا يكمن في المعرفة وإنما في العمل.

٢ الآخرون

ألن يكون من الرائع أن يحيطك أشخاص مدهشون مساندون يريدونك فعلاً أن تصبح متألقاً في القطاعات الرئيسية من حياتك ويوفرون لك الوقت الكافي والحرية والفرصة لتطبق كل ما قرأته في هذا الكتاب؟

في الواقع سيقدم لك البعض هذا ولكن العديدين لن يكونوا كذلك. ستصبح أكثر شبهاً بالأشخاص الذين تقضي معظم وقتك معهم. فكر الآن من هؤلاء الأشخاص؟ قد يكون الوضع أنك محاط بأشخاص ملهمين سيجعلونك تبذل جهداً أكبر ويشجعونك. إلا أنك قد تكون محاطاً ببعض الأشخاص الذين لا يؤيدون الأدوات والتقنيات التي ظللت تتعلمها ويعملون جاهدين على أن يحولوا دون تقدمك. عندئذ يكون أمامك خيار بسيط.

لدينا برنامج للشباب يدعى "أكثر من متألق". ندرس أثناء البرنامج الذي نجريه عادةً مع المراهقين الأشخاص الذين يختارون أن يمضوا أوقاتهم معهم. أحياناً يبدو لهؤلاء الشباب السبب جلياً وراء عدم تحقيقهم كل ما كانو يرغبون في حياتهم. ما السبب الرئيسي؟ الإجابة هي أن الأشخاص الذين يمضون أوقاتهم معهم لا يساندونهم وإنما يهوون بهم إلى أسفل. ولذلك نقدم لهم هذه النصيحة: بوسعك *إما أن تقود مجموعتك وإما أن تتركها.*

إما أن تقود مجموعتك أو تترك مجموعتك

إذا اخترت أن تقود مجموعتك، فعليك أن تتولى مسئولياتك باعتبارك قائداً وتواصل الارتقاء إلى المستوى التالي بغض النظر عما يراه الآخرون. إذا كنت لا تعتقد أنك قادر على القيام بهذا، فربما يكون الوقت قد حان لتمضي وقتاً أقل مع الأشخاص الذين يحولون دون تقدمك.

هل تملك أن تغير الآخرين؟ أجل، ولكن... أحد أكثر الأسئلة التي توجه إلينا شيوعاً في نهاية عروضنا التقديمية هو: "حسناً، إذا قررت أن أكون متألقاً، فما الذي أستطيع أن أفعله بشأن المحيطين بي؟ ماذا لو لم يريدوا أن يتغيروا؟". أذكرهم دائماً بمقولة

رائعة قالها غاندي: "كن التغيير الذي تريد أن تراه في العالم". بمعنى آخر توقف عن تضييع الوقت في التفكير في تغيير الآخرين وركز فقط على أن تكون أنت أولاً متألقاً.

كف عن تضييع الوقت في التفكير في تغيير الآخرين وركز فقط على أن تكون أنت أولاً متألقاً

من المذهل كم يلاحظ الناس بسرعة العمل الذي تقوم به والاختلاف الذي تحدثه في حياتك. سيسألونك على الفور كيف تقوم بذلك.

٣ مستويات الطاقة

كيف ستشعر إن اقترحت عليك أن تبكر بالنهوض ساعة كل يوم وتمضي ٦٠ دقيقة في العمل على تحقيق التألق؟ أعتقد أن أغلب الناس يعتبرون هذه الفكرة مروعة. إنك في الأغلب أحد ملايين الناس الذين يستيقظون متعبين كل يوم. يعد انخفاض مستويات الطاقة، سواء كان ذلك عند استيقاظك أو على مدار اليوم أو عندما تحتاج إلى دفعة، أحد العوامل الأساسية التي تعيق الناس عن تحقيق التألق.

بوسعك القيام ببعض الأمور التي ترفع مستويات الطاقة بسرعة كبيرة حتى تكون في أفضل حال، مفعماً بالطاقة ولديك القدرة على أن تعمل بجد في جوف الليل وتستيقظ صباحاً وأنت تشعر بالانتعاش. أخمن أنك على دراية بالفعل بالأمور الخمسة التالية ولكن يجدر بنا أن نذكر أنفسنا بها. كا يجدر بنا أن نتذكر أن العلم بها وحده لا يكفي وإنما... (أكمل الفراغ!)

١) **مارس التمارين الرياضية:** التمارين الرياضية تمنح الطاقة. والأمر لا يقتصر على هذا، إنها أيضاً تطيل العمر وتمنحك شعوراً بصحة أفضل وتجدد حيوية جسدك المتعب دائماً.

٢) **اشرب كميات كبيرة من المياه:** يعمل جسدك بصورة أفضل عندما يكون مشبعاً بالمياه. المياه النقية هي الوقود الأول للجسم، لذا اشرب الكثير منها.

٣) تناول الطعام الصحي: كان بوسعي الاكتفاء بهذه الكلمات؛ لأننا من خلال ما تعلمناه وخاصة خلال السنوات الأخيرة القليلة نعلم ما هو الطعام الصحي. المتألقون يتناولون طعاماً صحياً كل يوم.

٤) اعتنِ بجسدك قبل أن تواجه مشكلة صحية: اخضع لجلسات تدليك منتظمة، اقصد مقوم عظام أو مقوم عمود فقري واحصل على علاج سوف يحسن صحتك كثيراً.

٥) اسلك اتجاهاً إيجابياً يدعم جسدك المعافى المفعم بالطاقة: عندما تقول لنفسك إنك متعب أو لا تتمتع بالطاقة أو تشعر بالإعياء، فستصير ما تركز عليه. ابدأ في إخبار نفسك بأنك مثال على الصحة وبأن لديك طاقات هائلة. ستجد أن طاقتك الطبيعية تدوم على مدار اليوم.

٤ نقص الموارد

تتملكني الدهشة دائماً عندما يقول الناس إنهم لا يملكون الموارد التي يحتاجون إليها.

لمحة تألق

سمعت هذه العبارة ذات مرة: "إن نقص الموارد ليس هو ما يعانيه أغلب الناس، وإنما يعانون نقصاً في القدرة على إيجاد الموارد".

إذا كنت تريد حقاً أن تجد المورد الذي يمكنك من فعل ما تريد فعله، فستجده. إنه موجود ولكن عليك أن تكثف بحثك عنه، أن تطرح أسئلة أفضل، أن تصبح أكثر نشاطاً. عليك أن تلزم نفسك بالأمر.

المال هو أكثر الموارد التي يعتقد الناس أنها تنقصهم. ولكن لا يجب أن يحدث هذا طالما نسلك الاتجاه الصحيح في حصولنا على المال ونقوم بالأفعال الصحيحة لنحقق ذلك.

أخبرني سيمون وودروف، مؤسس سلسلة مطاعم "يو سوشي آند يوتل"، عن مدى الإلهام الذي استمده من قراءته لأعمال الأديب الألماني جوته عندما كان في حاجة إلى المال لينشئ يو سوشي. ومن خلال حكمته أدرك سيمون حقيقة مذهلة: "عندما

تكون ملتزماً بصدق يجتمع العالم ليمينك بكل السبل التي لم تتخيلها أبداً بما فيها إمدادك بالعون المالي". وكانت الكلمات الأخيرة هي الجزء الذي أعجبه.

إن كان الحال كذلك -وأعتقد أنه كذلك- فبإمكانك إذاً أن توجد المصدر الذي تحتاج إليه، سواء كان مالياً أو يخص الوقت أو بدنياً أو ذهنياً. إنك تحتاج فقط إلى رغبة متأججة يليها التزام لتراها تتحقق.

٥ الانتكاسات الخارجة عن سيطرتك

إذا كنت تؤمن مثلي بأن كل شيء يحدث لسبب، يمكنك أن تنظر إلى الانتكاسات كفرصة للتعلم. كتابة هذا الكلام سهلة وقراءته سهلة ولكن تنفيذه قد يكون صعباً للغاية.

تتساءل أحياناً ما العبرة من هذا؟ ولكن بمرور الوقت وإمعان التفكير تدرك أن ما اعتبرته "نكسات" يمثل بعض أغلى دروس الحياة قيمة وأنه يخفي وراءه أسباباً وجيهة لوقوع حدث معين في زمن معين.

اعتاد عمي على قول "الأمر الذي لا يقتلك، يقويك". عندما كنت فتى صغيراً لم أفهم جيداً معنى ذلك ولكني أعتقد أنني بدأت أفهمه الآن. الشخصية الإيجابية التي بت أتمتع بها الآن تطورت من الأوقات العصيبة التي خضتها أكثر منها من الأوقات الممتعة التي قضيتها.

"استمتع بالأوقات عندما تكون ممتعة واقبلها عندما لا تكون كذلك".

سيمون وودروف

التغلب على العقبات، ما الذي يحول دون التألق؟

ستتسم رحلتك إلى التألق ببعض الكبوات، الوقت الغير الكافي، التسويف، معتقدات الآخرين، مستويات الطاقة المتدنية وأحياناً بعجز كبير في الموارد. ولك أن تخمن أنك في هذا لا تختلف عمن سبقوك إلى هذه الرحلة. كل ما تملك أن تفعله هو أن تلتمس المواساة في معرفة أنه في نهاية اليوم كان الأمر يستحق العناء. لقد استفاد آلاف الناس من كتاب "كيف تصبح متألقاً"، ويمكنك أن تستمد الإلهام من بعضهم عندما ترى...



13

الكشف عن التألق

أحد الأمور الرائعة في تأليف طبعة ثانية من كتاب هو أن ذلك يتيح الفرصة لتشارك قراءً جدداً فيما فعله القراء الحاليون. هذا الفصل أكثر من مجرد شهادات قالها القراء في حق الكتاب: إنه يتناول فهم ثم تطبيق بعض القصص التي تقرؤها هنا على حياتك الشخصية.

إليك السبيل الأساسي لتحقيق المنفعة القصوى من هذا الفصل القصير؛ *فكر في نقل خبرات الآخرين إلى مجالك*. إذا قرأت قصة عن التعليم المتألق وظننت أنها لا تنطبق عليك لأنك أنهيت دراستك أو لأن هذا ليس قطاعك المقصود، فستكون قد أضعت على نفسك فرصة. تمتع بقوة هذه القصص، واستمد الإلهام، واتخذ خطوات فعلية.

فكر في نقل خبرات الآخرين إلى مجالك.

الأسر المتألقة؛ استخدام عجلة الحياة لتحقيق الانسجام الأسري

إذاً كيف تجعل أفراد أسرتك يجلسون، ويتشاركون تحدياتهم، وآمالهم ويقضون مع بعضهم أوقاتاً رائعة. هذا هو ما كانت عائلة لي في سنغافورة تصبو إليه وكانت عجلة الحياة هي الحل.

اشترت أمي "كيف تصبح متألقاً" لأن الغلاف أعجبها (وهو سبب وجيه كغيره من الأسباب) ولكن ما أن أخذت تقرأ تملكها الافتتان بعجلة الحياة وتطبيقاتها المتعددة. بعد أن أتمت عجلة الحياة الخاصة بها للمرة الأولى قررت أن يقوم كل أفراد الأسرة بعمل عجلات حياة خاصة بهم. قامت بتحميل نسخ من أجل الجميع من موقع michaelhepple.com ووضعت لنفسها هدفاً قصير المدى، وهو أن تقنع جميع أفراد عائلتها (خمسة منهم) بإتمام عجلاتهم مع بعض. وبالنسبة لأبنائها المراهقين، غيرت شعاع "العمل" إلى "التعليم" وجعلت من هذا الحدث الأسري ضرورة لكل شخص.

وبعد مرور يومين، كانوا قد أنهوا عشاءهم وباشروا مهمة إنجاز عجلاتهم. تناولوا بالمناقشة كل قطاع من عجلة الحياة. بفضل صراحة وأمانة الوالدين، لم يمضِ وقت طويل حتى تشارك جميع أفراد أسرة "لي" أمنياتهم وأحلامهم وحللوا الصخور

التي كانت تحول دون تقدمهم. لقد استطاعوا أن يساندوا ويعينوا بعضهم البعض في العمل على تحقيق عجلة متوازنة.

الإرشاد المتألق: جين تستعين بمستشاريها

لقد كانت التحديات عادةً ما تسبب الارتباك التام لجين. كان هذا القلق المتفاقم أمراً تحاول أن تخفيه ولكن أقرب الأشخاص منها كانوا يشعرون "بوجود خطب ما". قررت جين أن تستخدم فكرة العقل المدبر من الفصل ٦ لترى كيف كان الآخرون سيتعاملون مع التحديات التي كانت تواجهها.

قالت جين: "كانت الأشياء التي بدا من الصعب علي التعامل معها بسيطة ومباشرة من وجهة نظر الناصحين لي". وقد كانت محقة. عندما ترى تحدياً من منظور مختلف عادةً ما تدرك أن المشكلة ليست بالخطورة التي كنت تتخيلها، أو تستنبط طريقة وتتوصل إلى حل.

عندما ترى تحدياً من منظور مختلف عادةً ما تدرك أن المشكلة ليست بالخطورة التي كنت تتخيلها

التدريب المتألق

قرابة ٢ من كل ٣ في العالم يقومون الآن بدور "مدربي الحياة". أقول ذلك فقط على سبيل المزاح. إن النسبة الحقيقية هي ١ من ٥، أو تبدو كذلك عندما تجد الكثير من الناس الذين تقابلهم هذه الأيام إما مدربي حياة مؤهلين حديثاً وإما يفكرون في الأمر. أنا لست مدرب حياة، أنا مقدم عروض ومدرب ومؤلف في الأصل لذلك شعرت ببعض الدهشة عندما أدركت أن عدداً كبيراً من المدربين كانوا يستخدمون كتاب "كيف تصبح متألقاً" كأداة للتدريب.

هذه هي الطريقة التي يستخدم بها دانيال مدرب الحياة النرويجي هذا الكتاب:

> أبدأ بعجلة الحياة، حيث تساعدني كثيراً على فهم عميلي وتمنحني

قطاعين أو ثلاثة على الأقل يمكننا العمل عليها على الفور. ثم أنتقل سريعاً إلى "تحديد الأهداف المتألق" وأعطيهم الفصل ليقرءوه كفرض منزلي. أخبرهم ألا يقرءوا المزيد ولكنهم سيقرءون المزيد دائماً بحكم الطبيعة البشرية. في لقائنا التالي أسألهم ما هدفهم الحقيقي من الحياة. وفي أغلب الحالات -إن لم يكن في جميعها- كانوا يجدون الإلهام ليضعوا أهدافاً أعظم، لأنهم قد قرءوا كتاب "كيف تصبح متألقاً". ثم أقوم معهم بتمرين الصورة التخيلية لأتيح لهم الفرصة ليشعروا ويختبروا بعقولهم كيف سيكون الوضع بعد أن يحققوا ذلك الهدف.

وبعدها أستخدم أدوات متنوعة من الكتاب بالإضافة إلى بعض الأدوات الخاصة بي للتخطيط والتركيز على ما يحتاجون القيام به. أحب "٩٠ يوماً من العمل المكثف" ويعمل جميع عملائي طبقاً لخطط لاتخاذ خطوات فعلية خلال ٩٠ يوماً.

بعد التسعين يوماً الأولى أشجع عملائي على دراسة "إرشادات التألق" بالتفصيل. هذا النموذج رائع بالنسبة لي لأنه يساعد عملائي على فهم السبب وراء ضرورة وضعهم أهدافاً أعلى (أن يكونوا متألقين) والسبب الذي يمنعهم من الحصول على النتائج المنشودة بينما يعتقدون أن أداءهم جيد.

التألق في التعليم

حوالي ٢٠٪ من عملي يصب في مجال التعليم. اعتدت أن أقول على سبيل المزاح إن مهنة التدريس أصعب مهنة على وجه الأرض، وبعد عشرة أعوام من تعليم المعلمين، بت أعرف الآن أن الأمر ليس بمزحة؛ إنه حقيقي. فالتعليم لم يكن في يوم من الأيام أصعب مما هو عليه الآن. فالآمال العالية التي يعلقها الآباء، وتوقعات الحكومة من المدرسين تجعل التدريس مهنة أكثر تحدياً. والخبر الرائع هو أنه تقريباً في كل مدرسة وجامعة نعمل بها، نجد هؤلاء الأشخاص المتميزين على مستوى التحدي. ولم يفق أحد في ذلك المدرسين في كلية Freebrough.

إنهم أول من يعترفون بأنهم يواجهون بعض التحديات، ولكنهم أيضاً لديهم اعتقاد راسخ بأنهم سيتغلبون على أي شيء يلقى على عاتقهم.

لقد استخدموا "كيف تصبح متألقاً" على مستويات عديدة. أولاً تعهد الفريق الأول برفع مقاييسهم إلى التألق. لقد قاموا بذلك عندما كانوا متخلفين بعدة أشهر عن برنامج

إنشاء مبنى جديد، كانت مدرستان على وشك أن تدمجا في مدرسة واحدة وكانوا قد مروا بتفتيش غاية في الصعوبة. في مثل هذا الوقت، كان العديد ممن سواهم "سيؤجلوا ذلك" حتى تهدأ الأمور؛ الواقع أن أمور التعليم لن تهدأ هذه الأيام أبداً.

وبعدها أشركوا كل فريق التدريس لديهم، الجميع، بدءاً من رؤساء الأقسام وحتى فريق النظافة، ولأنهم أرادوا بشدة أن يعلم الجميع بطموحهم، نظموا حدثاً منفصلاً للأعمال المحلية ومالكي الأسهم وكنت مدعواً لألقي كلمة. لقد أخبروا المجموعة عن أهدافهم لتحقيق التألق بشغف كبير جعلهم يحصلون على دعم وتمويل بنسبة ١٠٠٪ من مختلف الأعمال للمساعدة على تمويل رؤيتهم.

ثم جعلوا كل طالب يمر بتجربة "وضع التألق حيز التنفيذ". كان هذا يشمل حملة من العمل المكثف لمدة ٩٠ يوماً، ضمت التحضير للامتحانات، تحسين السلوك، بناء الثقة.

كانت النتائج تفوق المتوقع. لقد زرت لتوي المدرسة مرة أخرى كضيف لألقي كلمة في حفل تكريمها السنوي. كان لكل شخص تحدثت معه قصة نجاح، بعضها كان كبيراً والبعض الآخر كان بسيطاً ولكن كانت جميعها متألقة.

التألق في الأعمال الصغيرة؛ لم يستغرق أكثر من رحلة من لندن إلى ليدز

عندما رأى "مات"، المسئول التنفيذي الأول في شركة توظيف، هذا الكتاب في محطة كينج كروس بلندن اشتراه ليقرأه أثناء رحلته بالقطار عائداً إلى مكتبه في ليدز. أثناء هذه الرحلة القصيرة لم يقرأ الكتاب فقط (هل هذا زمن قياسي؟) ولكنه أيضاً عاهد نفسه أن يجعل شركة إس في بي للتوظيف متألقة، الشركة التي كان قد أسسها مع زوجته قبل ذلك بأربع سنوات.

أحضر مات نسخاً لكل أعضاء فريقه وعقد اجتماعات منتظمة على غرار اجتماعات الجناح الغربي حيث كان البند الوحيد على جدول الأعمال هو "كيف تصبح متألقاً". كان لديهم عشرات الأفكار الرائعة بدءاً من رؤيتهم "لأن يشتهروا كأكثر شركات التعيين كرماً مع عملائهم في العالم" ووصولاً إلى سهرات الساعة الخامسة الشهيرة التي تقام حالياً ويدعى إليها العملاء ليزوروا المكتب بعد ظهر الجمعة ويشاركوهم نجاحهم.

لقد أشع الفريق إبداعاً، وضرب مثلاً صحيحاً على الاستخدام المتألق للغة: ألا تحبون أن تتمتع شركتكم بخطة لتقدير فريق العمل حيث تحفظ الجوائز داخل "خزانة للمكافآت"؟

ألا تحبون أن تتمتع شركتكم بخطة لتقدير فريق العمل حيث تحفظ الجوائز داخل "خزانة للمكافآت"؟

التألق في القطاع العام؛ التركيز على ما تستطيع فعله

أحد أكبر تحديات العمل بمؤسسة قطاع عام ضخمة هو أن تشعر بأنك تشبه سن الترس في آلة ضخمة. كان هذا هو شعور سالي.

"علي أن أعترف، عندما أعطتني كارول رئيستي في العمل هذا الكتاب كنت شديدة الارتياب. لقد أدهشني أنه كتاب من أجلي –لقد اعتقدت أنه سيكون عن التألق في وظيفتي، ولكنه كان يهدف إلى تألقي أنا– من أجلي!

"لقد حانت أهم لحظة بالنسبة لي عندما أدركت أن شعوري حيال عملي كان أمراً بيدي. لقد قارنت دوائر التأثير مقابل دوائر الهموم لأقيم ما الذي كنت أستطيع فعله لأجعل عملي مجزياً أكثر. وقد نجح ذلك بالفعل.

"كان أفضل ما في الأمر أني بدأت أجيب على كل من يسألني عن حالي قائلة 'متألقة'. كان التعبير على وجوه الناس لا يقدر بثمن!".

التألق في الرياضة؛ هل تريد أن تكون في الطليعة؟

لقد طلب مني مؤخراً أن أعمل بعالم كرة القدم الخلاب. باعتباري شخصاً كان باستطاعته أن يصبح أفضل بكثير في لعب كرة القدم في المدرسة، لا أتمالك إلا أن أبتسم وأنا أساعد صفوة اللاعبين على تأسيس عملهم أو أساعد المنتخبات الوطنية على الاستعداد لتأدية واجبها العالمي.

إحدى الرسائل الجوهرية التي أجد أن صفوة الرياضيين يأخذونها من "كيف تصبح متألقاً" هي فهم المعتقدات المتألقة. لا أستطيع أن أساعدهم في خططهم أو مهاراتهم البدنية، ولكني أستطيع مساعدتهم على تحقيق تغير سريع وتطور في لعبتهم العقلية.

لذلك إذا كنت تمارس رياضة، فاسأل نفسك: "ما معتقداتك عندما تخرج وتلعب الرياضة؟". هل تقدم عليها وتكرس ١٠٠٪ من قدراتك طوال الوقت أم تتراجع خشية أن تبوء محاولتك بالفشل؟ عندما تخرج مستعداً للمباراة، هل ترى نفسك اللاعب الذي يخشاه الجميع أم أنك تخشى الخصم.

الرياضة الذهنية هي ما يرتقي باللاعبين من الروعة إلى التألق.

الرياضة الذهنية هي ما يرتقي باللاعبين من الروعة إلى التألق

علاقات متألقة؛ سؤال الحياة والقيم ينقذان زواجاً

هذا هو الخطاب تماماً كما استلمته من توني.

عزيزي مايكل

أشكرك على كتابك "كيف تصبح متألقاً"؛ لقد أنقذ زواجي وربما حياتي. اسمح لي أن أخبرك كيف حدث هذا وآمل أن تشرك فيه الآخرين.

لقد اشتريت "كيف تصبح متألقاً" لأني أردت أن أطور نفسي فيما أقضي فيه أغلب وقتي، وهو العمل بكد مع شريكي في العمل في مشروع تجاري جديد (عمره عامان). كان الغريب أني اكتشفت اكتشافاً مذهلاً بينما كنت أقرأ الفصل الذي يتحدث عن القيم. كانت تفصل بين قيمي وقيم زوجتي الرائعة مسافات شاسعة. لقد تجاهلت الأمر تقريباً وتمنيت أن "تتحسن الأمور" ولكني لم أستطع أن أخرج الصيغة: العمل الهائل = نتائج هائلة من رأسي. ركضت مباشرة صاعداً الدرج وأشركت زوجتي فيما اكتشفت.

وبعد مرور ثلاث ساعات، وفي ساعات الصباح الباكر، كنا قد أتممنا تمارين "سؤال الحياة" و"القيم" سوياً وأدركت للمرة الأولى أني لم أكن أعلم شيئاً عن قيم زوجتي الحقيقية. أعلم القيم التي ظننت أنها لديها وأعلم القيم التي اعتقدت أنها يجب أن تكون لديها، ولكني لم أعلم شيئاً عن قيمها الفعلية.

لقد اقتربنا الآن ووضعنا بعض القواعد البسيطة التي تساعد على اختبار قيمنا الجوهرية أكثر. صرت الآن أكثر تفهماً وصارت هي أكثر تسامحاً وأصبحت الحياة... متألقة!

شكراً لك

توني

أوضاع مالية متألقة؛ الاستقلال المادي بتغيير عقلية الرجل المسكين

يبلغ جافين من العمر ٥٦ عاماً وقد أمضى حياته كلها وهو "بالكاد يتدبر أمره". لم يدخر أبداً أكثر من ٥٠٠ جنيه، ولم يعتقد أنه سيفعل ذلك يوماً حيث كان ينفق كل ما يجنيه.

قرأ جافين "كيف تصبح متألقاً"، وبحلول عامه الستين سوف يمتلك ثروة صغيرة.

في البداية، لم يحرك جافين ساكناً بعد قراءة الكتاب، لم يقم بالتمارين ولم يضع خطة للعمل المكثف لمدة ٩٠ يوماً. وبعد ستة أشهر أصبح عاطلاً عن العمل عندما أغلقت الشركة التي كان يعمل بها طوال ١٥ عاماً. وعندها رجع لكتاب "كيف تصبح متألقاً" ليقرأه مرة أخرى.

كانت ملاحظة جافين هذه المرة (على حد قوله): "أتميز بكل السمات التي كتبت عنها. الشيء الوحيد الذي ينقصني هو أني لم أعتد التفكير في فعل ذلك من أجلي". أنشأ جافين شركته الخاصة، وينوي أن يضاعف أرباحه المتوقعة للأعوام الخمسة المقبلة بمساعدة بعض الأصدقاء الرائعين. أتريد أن تعرف ما هي نصيحته؟ "لا تنتظر حتى تضطر لفعل شيء لأن الأمور خرجت إلى سيطرة شخص آخر. تصرف على سجيتك وستندهش مما تستطيع أن تحققه".

السفر المتألق: شاهد العالم

كان نايجل يعمل كاتب لافتات عندما قرأ "كيف تصبح متألقاً". ولكن ذلك لم يكن الموقع الذي تمنى من قلبه أن يكون فيه. لقد أراد أن يقوم بجولة حول العالم والأكثر من ذلك أنه أراد أن يشارك الناس حماسه وشغفه للسفر.

في غضون عام، كان نايجل قد صنع نفسه من جديد كمرشد للسفر. متألق!

ولكن العديد من الناس غيروا وظائفهم ويقومون الآن بالعمل الذي يحبونه بفضل الدفعة التي أعطاها لهم كتاب "كيف تصبح متألقاً". ترك كريج عالم عمال المصانع ليصبح متعهد كرة قدم، تركت جينيفر إتش آر لتصبح مؤلفة، وهناك مئات آخرون من الذين أشركونا في قصصهم. ما أحببته في نايجل هو الطريقة التي يصف بها علاقته الحالية بالكتاب: "أستخدمه كحقيبة أدوات في صورة مذكرة. إنه يمدني بعون كبير عندما أتخبط في اتجاهاتي قليلاً".

باستطاعتي أن أؤلف كتاباً آخر عن هؤلاء الذين استخدموا "كيف تصبح متألقاً"، ولكن هذا الكتاب في النهاية كتب من أجل شخص واحد، وهو أنت.

آمل أن أكون قد شجعتك على أن تجعل التألق وجهتك وتباشر بخطة ٩٠ يوماً من العمل المكثف. بما أنك أصبحت تعرف، فالسر يكمن في أن تفعل. انطلق إذاً، وكن متألقاً!



قوة رفع متألقة

عندما اعترفت جين بأنها تهوى التخزين وبأن منزلها يعج بالأمتعة الرثة التي لم تستطع أن "تأخذ قراراً بالتخلص منها من قبل"، أنهك ذلك تفكير المدرب أثناء برنامج إدارة الوقت الذي كانت تحضره حتى توصل إلى حل متألق. طلب منها عنوانها، وسألها عن عدد الحقائب التي تعتقد أنها تستطيع ملأها بالأمتعة الرثة والنفايات، واتصل على مرأى من باقي المجموعة بالسلطات المحلية ورتب لجمع ٤٠ حقيبة من النفايات بعدها بثلاثة أسابيع. تخطت جين الصدمة الأولى وأدركت فجأة أن الوقت قد حان لتتخذ خطوات فعلية. وفي غضون أسبوع كانت قد ملأت ٤٠ حقيبة بالنفايات واستمرت لتملأ ٢٠ حقيبة أخرى ثم ٣٠ وتبرعت بهذه الأمتعة الزائدة للمتاجر الخيرية! لقد كانت حياتها ممتلئة بتسعين حقيبة من النفايات. إن ما تستطيع فعله بشاحنة شركة للنقل قد يكون مذهلاً!

قائمة فحص كيف تصبح متألقاً

كيف أبليت؟ ألقِ نظرة على القائمة الموجودة أدناه واسأل نفسك: "بينما أقرأ هذا الكتاب، هل نفذته أم علمت ما فيه فقط؟". تذكر: السر لا يكمن في المعرفة وإنما في العمل.

ولذلك احرص على أن تنجز وتضع علامة أمام جميع المهام المذكورة أدناه، حينها تكون في طريقك إلى التألق!

	✓
١ أكملت عجلة الحياة خاصتك.	☐
٢ بدأت تحدي الثلاثين يوماً الإضافي لتغير لغتك.	☐
٣ بادرت بإجراء حوار مع ٥ غرباء في ٢٤ ساعة.	☐
٤ تعلمت أن تسترخي.	☐
٥ كتبت أهدافاً بعيدة المدى: ٩٠ يوماً؛ ١ أو ٥ أو ١٠ سنوات مستخدماً المعايير الثلاثة.	☐
٦ تعهدت كتابياً بأن تحقق التألق.	☐
٧ أدرجت كل ما يعوق تقدمك في قائمة وتعرفت على "الصخرة".	☐
٨ أعدت صياغة لغتك التي تدور حول صخرتك.	☐
٩ أتممت دوائر التأثير مقابل دوائر الهموم.	☐
١٠ وجدت ناصحاً.	☐
١١ كونت مجموعة العقل المدبر.	☐
١٢ عرفت سؤال حياتك.	☐

- ١٣ أعدت صياغة سؤال حياتك. ☐
- ١٤ تعرفت على قيمك الحالية ورتبتها. ☐
- ١٥ دونت وصفاً لسمات الشخصية التي تريد أن تكون عليها في النهاية. ☐
- ١٦ أعدت كتابة قيمك ورتبتها. ☐
- ١٧ وضعت قواعد لقيمك الجديدة وكونت لها صورة مرئية. ☐
- ١٨ كتبت قائمة فحص رؤيتك المتألقة: ☐
  - أ) اخترت صوراً مرئية. ☐
  - ب) صنعت كتاب رؤية. ☐
  - ج) كتبت العبارات التطمينية مطبقاً المعايير الثلاثة. ☐
  - د) كتبت التاريخ الذي ستتحقق الأهداف فيه. ☐
  - هـ) أفردت قائمة بالموارد والأشخاص الذين يستطيعون مساعدتك. ☐
  - و) كتبت خططاً من العمل المكثف لمدة يوم وسبعة أيام وثلاثين يوماً. ☐
- ١٩ سجلت عضويتك في www.michaelheppell.com وطلبت الفصل الإضافي المجاني. ☐

ملحق

قيم شركة مايكل هيبيل المتحدة

التألق

نتميز بالتألق في جميع أعمالنا، نتقدم ونبذل جهداً إضافياً من أجل تحقيق أهدافنا.

النزاهة

نقول الحقيقة ونركز على تبادل المعلومات والتقييم الصحيح بيننا وبين عملائنا.

المعتقدات الإيجابية

إننا نستخدم لغة إيجابية ونواجه التحديات بإيجابية ونختار رؤية الجانب الإيجابي من كل موقف معين. إننا ندرك أننا نبني معتقداتنا استناداً إلى الأدلة التي نبحث عنها، لذلك نختار أن نبني معتقدات إيجابية مقوية.

الأهداف المشتركة

نتشارك أهدافنا ونتعهد بأن نعين بعضنا البعض على تحقيق هذه الأهداف. نعي أننا نتشارك الأهداف بثقة.

خطوة إضافية ونقدم مفاجأة

إننا نبذل جهداً إضافياً باستمرار ونفوق توقعات عملائنا. إننا نقدم مفاجآت سارة لعملائنا عندما يكون ذلك ملائماً.

الأسرة أولاً

نؤمن بأن الأولوية ستكون لعائلاتنا. هذا يعني أننا قد ندعم أسرنا ونتواصل عندما نقوم بالمثل مع زملائنا، وعملائنا إن لزم الأمر.

المتعة!

نخلق جواً من المتعة الخالصة في عملنا، ونخلق مكاناً يمكننا فيه التعبير عن أنفسنا في ظل بيئة إبداعية ومساندة. نمنح عملاءنا تجارب ممتعة. نحرص على ألا تكون تجاربنا الممتعة على حساب الآخرين.

السعر الأمثل

نقدم لعملائنا السعر الأمثل ونعطي بحسب الطلب تفصيلاً لجميع التكاليف التي تضمنها البرنامج. نتوقع أن يقدم لنا ممولونا وشركاؤنا في العمل أفضل الأسعار ونسعى لهذا عندما ندخلهم في شركتنا.

احترام الفريق والتواصل

نحترم بعضنا البعض ونتضامن للعمل من أجل هدف مشترك. نتواصل باحترام. نلتزم بفعل ما نعد به. نأتي في الموعد ونعمل حتى ننجز المهمة. نتواصل عندما تلوح أمامنا التحديات ونسعى أولاً إلى الفهم.

التعلم

إننا ملتزمون بالتعلم مدى الحياة ونشجع بفعالية وجود بيئة صالحة للتعلم.

مواد مجانية
ندوات، عروض تقديمية
برامج تدريبية
وأحداث

هل تود الانضمام إلى أحد برامج مايكل هيبيل أو إحضار مايكل ليلقي حديثاً في الحدث الذي ستقيمه، ويحفز فريقك أو يضعك أنت أو عملك على الطريق الصحيح؟ لمعرفة المزيد، اتصل بفريق مايكل هيبيل.

زر موقع www.michaelheppell.com

Hadrian Business Centre
Church Street
Haydon Bridge
Hexham
Northumberland
NE47 6JG

هاتف: **0845 67 33 336**

فاكس: **01434 688666**

+دولي: +44 4341 555886

بريد إلكتروني: info@michaelheppll.com

شكر وامتنان لكل من...

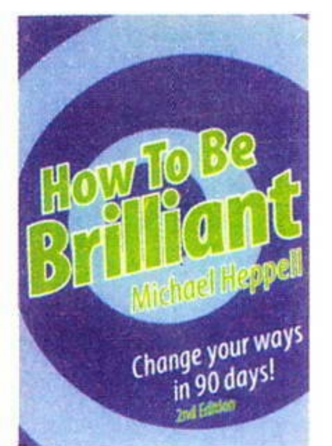
والدي المتألقين بيل وليز هيبيل
أخي الأكبر أندرو هيبيل على أخوته المتألقة
لي ماكونيل باعتباره أفضل صديق دراسة
جاف، نونك، كوكي، سيف، نانسي، كارولين على أيام صبا متألقة
تومي ونورا كارتميل على حُب شباب متألق
ريف باري ليز على إرشاده المتألق
عمي دونالد وعمتي إلين والعائلة على العطلات الصيفية المتألقة
عمتي إثيل وعمي آلان على مدرسة يوم الأحد المتألقة
الموظفين المسئولين والمتطوعين في منظمة Boy's Brigade على العمل الشبابي المتألق
جيمي سيفرز على تألقه المتوهج
كيفين أونيل على تعليمه المتألق
جانيس سميث على دعوات الشاي المتألقة
بول ريزبيك على مساعدته المتألقة، التي لا تزال مستمرة
ليزا ريزباك على إطعام الأرانب المتألق
إدجار ونج على الفرقة المتألقة
كل زملائي على أوقات العمل المتألقة
آلان بيرسيفل على رؤيته للتألق
نيوكاسل ماجيك سيركل على المهارة المتألقة
جاري سميث على الأحداث المتألقة
كولين جريج على جمع التبرعات المتألق
دارين ساوربي على التكنولوجيا المتألقة
ديفيد جرانت على إيمانه المتألق
كلير هياهيرست باعتبارها المرأة الحديدية المتألقة
السيد بول نيكلسون على رؤيته المتألقة
ديفيد براون على التحدي المتألق
بليندا جاين سلون على مؤسسة Common Purpose المتألقة
الأستاذ جون ماكبيث على عقله الأكثر تألقاً
ريتشارد واتس على إضافاته المتألقة

جاك ونورما بلاك على درس الحياة المتألق
كليف ووكر على الفرصة المتألقة
ستيف وإيفيت ميتشيل على المتعة المتألقة
إيان سميث على تكوين الفرق المتألق
جاستين هايهيرست على تواجده المتألق
كريس هامبتون على المتعة السريعة المتألقة
جيل تيلفر باعتبارها أماً روحية متألقة
جو ووكر على أصابعه المتألقة
د. فيونا إليس على تقويم العظام المتألق
جيفري جيتمور على تدريب المبيعات المتألق
جيمس بينك على حس الدعابة المتألق
ويل شيونج على حسن ضيافته المتألقة
مارتين واردن وهاي لايتس على الصوت والإضاءة المتألقة
كل من يعمل في ديزاين جروب نيوكاسل على إبداعهم المتألق
ديفيد ميللر على الأطباق المتألقة والإيمان الكامل
ديفيد بيل على المقدمة المتألقة
ديفيد ثورب على الإنتاج المتألق
بيتر سميثسن وإتش إس بي سي على الخدمة البنكية المتألقة
عائلة لام على كونهم جيراناً متألقين
روبرت سافيدج على تجارب بوندي المتألقة
ستيفن ديكين على Five-Star Service المتألقة
مو هانسولد على إصراره المتألق
سكان هادريان المحليين في منطقة السور الروماني على السهرات المتألقة
دورين سوليسبي على تألقها كمساعدة شخصية أولى
كولين كينديل على الإنتاج المتألق بحق
نيكولا كوك على الحماس المتألق
رافيندر تشيما على الانطباع الأول المتألق
لورا سكوت على العناية المتألقة
جيريمي تيلور على الرئاسة مع الصداقة المتألقة
أنتون ومارجي على الصداقة المتألقة

ستيفي باتيسون ديك على الدعاية المتألقة
جون ومارتن فيشر على بنوتهما المتألقة
آلان ويرهام على تبسيط شبكة الإنترنت
آن ومايك بيرتش على أعياد الميلاد المتألقة
جيسمند دين هاوس على المقر المتألق
داوسن وساندرسون على السفر المتألق
المدرب المتألق بيتر فيلد
الطالبة المتألقة جلين دافيز
سارة سكوت على عونها الكبير
إيرين دورنر على تعليمنا كيف تنجح الأعمال والصداقة
سيمون وودروف على عمله المتألق في مطاعم يو
فانيسا تومبسون على كونها أعظم مساعدة شخصية في العالم
مات ودافينا روبرتسون على مبادلتهما لنا الحب بتألق
تاكسي مارك على القيادة المتألقة
فريق عمل مايكل هيبيل السابق والحاضر والقادم على جعل يومنا متألقاً
سام جاكسون على مراجعته المتألقة
جميع العاملين في بيرسون على النشر المتألق
ريتشيل ستوك على التحرير المتألق
لك أنت على قراءتك هذا بتألق حتى الآن

ولكل شخص آخر أثر في حياتي، أقول له، أنت تعلم من تكون
شكراً على تألقك

ولله على كل شيء متألق في حياتي!



كتب تجعلك أفضل



أيهما أفضل بالنسبة لك : أن تكون جيداً أم أن تكون متألقاً ؟

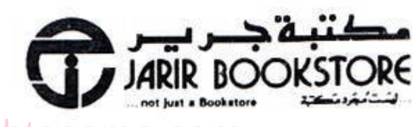
هل تفضل أن تكون صديقاً جيداً أم صديقاً متألقاً؟ والداً جيداً أم متألقاً؟ أن يكون عملك جيداً أم متألقاً؟

بالنسبة للعديد منا، لا يكفي أن يكون الإنسان جيداً. فنحن نريد أن نجعل أنفسنا في خير حال، وأن نحقق أفضل ما نستطيع تحقيقه، ونكون أفضل ما نستطيع أن نكون عليه.

قد تحتاج بعض جوانب عملك وحياتك إلى بعض العون، في حين قد تظن أن الجوانب الأخرى لا بأس بها. ولكن حتى الجوانب الجيدة يمكن أن تصبح أفضل. لقد حان الوقت لترتقي وتلمع. هل أنت مستعد للتألق؟

"لقد استمتعت كثيراً بكتاب مايكل هيبيل 'كيف تصبح متألقاً' لدرجة أنني طلبت منه أن يصبح مدربي".

سيمون وودروف، مؤسس YO! Sushi and YOtel.




Exclusive
For
www.ibtesama.com